



مجلة

مركز صالح كامل

للاقتصاد الإسلامي

جامعة الأزهر

السنة السادسة – العدد السابع عشر ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م

مجلة

مركز صالح كامل

للاقتصاد الإسلامي

جامعة الأزهر

السنة السادسة – العدد السابع عشر ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م

العدد السابع عشر الفترة من

مايو - يونيه - يوليه - أغسطس ٢٠٠٢م

مَجَلــــــة

مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي

بجامعة الأزهر

مجلة دورية علمية محكمة

يصدرها

مركز صالح عبد الله كامل

للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر

بسم الله الرحمن الرحيم

تصدير

بقلم الأستاذ الدكتور محمد عبد الحليم عمر

مدير المركز ورئيس تحرير المجلة

وتتوالى أعداد المجلة التى يصدرها المركز في ثوبها الجديد هو العدد السابع عشر الذى يحتوى على بحوث علة في جميع مجالات الدراسات التجارية من اقتصاد ومحاسبة وإدارة والمقدمة من باحثين من جهات وبلاد إسلامية مختلفة فيحتوى العدد على بحثين في المحاسبة وأحدهما عن أثر القيم الأخلاقية الإسلامية في تحسين جودة المعلومات وهو مناسب في وقته بعد ما ظهر من سوء الأداء المحاسبي لكبرى شركات المحاسبة في أمريكا والناتج عن غياب القيم الأخلاقية، ونفس الأمر يظهر في الإعلانات التجارية وما ينطوى عليه من كذب ومبالغات لا سبيل للحد منها سوى القيم الإسلامية التى تتضح في بحث رؤية إسلامية لترشيد الإعلانات التجارية، وأما البحث الثالث فيتناول كيف يحقق الإعلام عدالة توزيع الدخل والثروة والتى فشل نظام الرأسمالية الذى يسود العالم الآن السوق الحرة في تحقيقها، ثم يأت البحث الرابع ليوضح الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامى ليؤكد صحة مقولة أن الإسلام صالح لكل زمان ومكان وأنه دين شامل لك الأمور وأخيراً بأنه بحث في التاريخ الاقتصادي الإسلامي من خلال تحليل ما قام به الوزير السلجوقى نظام الملك.

أما الجزء الأخير من محتويات المجلة فيتمثل في باب المقالات التى يعرض فيه مقال حول: «مكافحة جريمة خيانة الأمانة أو الاختلاس من منظور إسلامي».

وإلى جانب البحوث الرئيسية يحتوى العدد على مقال حول المقاطعة للأعداء واجب دينى بالإضافة إلى عرض لإحدى الرسائل العلمية.

وكل ذلك يسير نحو تحقيق هدف المركز في نشر المعرفة الاقتصادية من منظور إسلامي بما يؤكد سبق وتفوق الاقتصاد الإسلامي.

نسأل الله عز وجل أن يجعل هذا كله علماً نافعاً وأن ينفع به طلاب العلم والباحثين والمجتمع الإسلامي.

مدير المركز ورئيس التحرير

أ.د. محمد عبد الحليم عمر

البحوث الرئيسية

الوزير السلجوقي نظام الملك وتحليل فكره ونظامه الاقتصادى ومقارنتها بالواقع المعاصر

دكتور/ محمد سعيد ناحي الغامدى(*)

مقدمة:

الحمد لله الذى أظهر لنا الدين وأتم علينا النعمة، والصلاة والسلام على رسول الله الذى نشر الدين بعد إرادة الحق تبارك وتعالى، ونقل البشرية من غياهب الظلام إلى نور الإسلام وعدله وسماحته. وبعد:

فإن الحديث عن موضوعات تعد في الإطار العام للتشريع الاقتصادى الإسلامي، وتصنف ضمن موضوعات تاريخ الفكر الاقتصادى الإسلامي أمر لا تخفى أهميته، لما في ذلك من إظهار كنوز وتطبيقات، نقلت المجتمعات الإسلامية في فترات زمنية ماضية إلى الرخاء والازدهار.

وموضوع بحثنا هذا كذلك، فهو عن وزير عاش في القرن الخامس الهجري، له أفكار ترجمت إلى واقع عملي، أي أنها نقلت من حيز الفكر والمذهب إلى الواقع العملي التطبيقي، كيف لا وهو وزير شابه السلاطين في سمعته وحرصه وعلمه ودينه، واهتمامه بالنشاطات العلمية والاقتصادية والعسكرية وغيرها، مما كان له أكبر الأثر في توسع الدولة السلجوقية، وتثبيت أركانها، وربطها بالخلافة العباسية في بغداد، ولا شك أن دراسة آراء عظماء الرجال، وجهابذة الحكم السياسي والاقتصاد مهمة ليست باليسيرة.

(*) أستاذ الاقتصاد الإسلامي المشارك – كلية الشريعة والدراسات الإسلامية – جامعة أم القرى.

سبب اختيار الموضوع:

فضلا عما سبق ذكره، فلأن نظام الملك سنياً عالماً جواداً عادلاً، عامر المجلس بالقراء والفقهاء، وأئمة المسلمين وأهل الخير والصلاح، بنى المداس ونشـــر العلم بما يترجم الاهتمام بالتنمية البشرية، وطبق الإقطاع العسكري، وأهتم بالنشاطات الاقتصادية.

منـهج البحث:

هــذا البحــث يقــع ضــمن إطــار التاريخ الاقتصادى وتاريخ الفكر الاقتصــادى، ولــذا تقتضــي طبيعته أن يكون منهجه تاريخياً، مع الاستعانة بالمــنهج الوصفي الإحصائي، وفى عرض بعض القضايا، وبما يعطى البحث الطبيعة التحليلية الاقتصادية.

هدف البحث:

دراســة التطبــيقات الاقتصــادية التى حدثت في الدولة السلجوقية أيام الوزيــر نظــام الملك، وتحليلها ومقارنتها بالواقع المعاصر، والإفادة منها ما أمكن.

وخــتاماً تشــكل البحث من مقدمة، ومتن يحوى مجموعة من القضايا التفصيلية، وخاتمة تكشف عن نتائجه وتوصياته.

تمهيد

الدولة والوزير

ينسب السلاجقة إلى زعيمهم الأول (سلجوق بن دقاق) وكانوا قبائل بدوية متنقلة، وهم إحدى القبائل التركية التى كانت تعرف باسم (القنق) بتركستان، سكنوا بلاد ما وراء النهر، أطلق عليهم ألقاب أخرى مثل: التركمان، الأتراك، الأتراك الغز، الغز، فهم نوع من الأتراك الغز، ويتصل نسبهم بالجد الأكبر لسلاطين الأتراك العثمانيون الذين أسسوا إمبراطوريتهم في آسيا الصغرى، ثم سورية، ومصر، والبحر الأبيض المتوسط، وأوروبا وشمال أفريقيا عن طريق سلاجقة الروم[1] وهناك جملة من الأسباب دعت إلى رحيل (سلجوق بن دقاق) ومؤيديه من الترك، وبالتحديد من تركستان إلى بلاد ما وراء النهر واستقرارهم بين المسلمين، منها أن جدهم دقاق كان رجلاً ذو همة عالية ومكانة رفيعة عند الملوك الأتراك، نال خلالها قيادة جيش الترك فأراد ملك الترك غزو بلاد الإسلام فعارضه فعاقبه الملك بالسجن، وأقام على قيادة الجيش ابنه سلجوق، فأحس بمؤامرة تدبر له فجمع عشريته وأنصاره وهاجر إلى بلاد ما وراء النهر، ويرى بعض المؤرخين أن الهجرة كانت لأسباب اقتصادية بحتة نجمت عن قلة المياه وضيق المراعى، أما ابن

---

(١) ابن الأثير، الكامل في التاريخ، مراجعة وتصحيح: د. محمد يوسف الدقاق. دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٠٧هـ. جـ٩، صـ ٤٧٣ –٤٧٤.
– حسن إبراهيم حسن، تاريخ الإسلام السياسي والديني والثقافي والاجتماعي، مكتبة النهضة المصرية: القاهرة، الطبعة الأولى ١٩٦٧م، صـ١.

الأثير فيعلل هجرتهم بميلهم إلى الإسلام ونكاية بملك الترك، وحبا في سماحة الإسلام والمسلمين، وإمكانية العيش معهم بسلام وأمان(١).

وبدأت صلتهم بالدولة العباسية عام (٤٣٢هـ) عندما بعثوا برسالة إلى الخليفة العباسي (القائم بأمر الله) فأجابهم وأعطى الشرعية لدولتهم، وطلب من زعيمهم (طغرلبك) زيارة بغداد فوعده بذلك في الوقت المناسب ن لانشغاله ببسط نفوذه على أقاليم إيران المختلفة فاستولى على خوارزم قزوين، وكرمان، والديلم، وانتزع همذان من البويهيين سنة (٤٣٤ هـ) وما أن حل عام (٤٤٢هـ) حتى سيطر (طغرلبك) على جنوب إيران فاستولى على أصبهان وجعلها عاصمة الدولة، وبذلك شمل نفوذ السلاجقة كل إيران، وإقليم ما وراء النهر، وغدت دولة السلاجقة هى القوى الأولى في المشرق الإسلامى(٢).

وللسلاجقة فضل عظيم في حماية الدين والذود عن العقيدة الإسلامية، وقد حققوا ما عجز عنه غيرهم من المسلمين، باحتلال الأناضول، ومن ثم التمهيد للقضاء على بيزنطة، وارتفع شأن أهل السنة والجماعة في عهدهم،

---

(١) د.أرشيد يوسف، سلاجقة الشام والجزيرة في الفترة ما بين (٤٣٥ – ٥٧٠ هـ) بدون ناشر أو طبعه، ١٤٠٩هـ، ص١٥.

(٢) ابن الأثير، الكامل في التاريخ، جـ٩، صـ٣٧٣، مرجع سابق.

- الراوندى، راحة الصدور وآية السرور، ترجمة عبد المنعم حسنين وآخرون، بدون ناشر أو رقم طبعه القاهرة ١٣٧٩هـ، صـ١٠٤.
- د. عبد النعيم حسنين، دولة السلاجقة. مكتبة الانجلو المصرية: القاهرة، بدون طبعه، ١٩٧٥م، صـ٢٩
- ابن الأثير، الكامل، جـ٨، صـ٢٩٤، مرجع سابق.

وعـــادت للخلـــيفة العباســـي مكانـــته الطبيعية نسبياً بعد تدهورها إبان الحكم البويهى.[1]

وجدير ذكره أن عصر السلاجقة من العصور الذهبية في المشرق الإسلامي، فقــد جــرى توحيد أغلب المناطق والدويلات تحت راية واحدة بعد أن كانت مفــرقة، وأعــيدت السيادة للمذهب السني وقُلص دور الشيعة[2] ولهم أهمية خاصــــة فــــي الـــتاريخ لقيام الحروب الصليبية في عهدهم، ودورهم إبان تلك الحــروب، وظهــور التــتار الذين قضوا على الدولة الخوارزمية، ثم الدولة العباسية[3].

أمـــا عن (نظام الملك) فهو الوزير الكبير، العالم العادل، قوام الدين، أبو على الحســن أبــن على بن اسحاق الطوسى، عاقل، سائس، خبير، سعيد، متدين، محتشم[4]، ذكره ابن السمعاني في الأنساب فقال: (كعبة المجد، ومنبع الجود، وكان مجلسه عامراً بالقراء والفقهاء)[5].

---

(١) د. مريـــزين عســـيرى، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقى، مكتبة الطالب الجامعى: مكة المكرمة، الطبعة الأولى، ١٤٠٧هــ، صــ٨٦.

(٢) تـــاج الديـــن السبكي، طبقات الشافعية الكبرى، تحقيق: عبد الفتاح الحلو، ومحمود الطناحى، مطبعة عيسى البابلى الحلبى: القاهرة، الطبعة الأولى ١٣٨٥هــ، ن جــ٤، صــ٣٠٩.

ابـــن العمـــاد الحنبلى، شذرات الذهب في أخبار من ذهب، دار الآفاق الجديدة: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ جــ٣، صــ٣٧٣.

(٣) د. مريـــزين عســـيرى، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقى، مكتبة الطالب الجامعى: مكة المكرمة، الطبعة الأولى، ١٤٠٧هــ، صــ٨٦.

(٤) المرجع السابق.

(٥) ابن العماد الحنبلى، شذرات الذهب، جــ٣، صــ٣٧٣، مرجع سابق.

لـه من الشهرة ما هو جدير بها قال عنه السبكى: (وزير غالى الملوك فـي سمعتها، وغالب الضراغم، وكانت له النصرة مع شدة منعتها، وضاهى الخلفـاء فـي عطائهـا، وباهى الفراقد فكان فوق سمائها، ملك طائفة الفقهاء بإحسانه، وسلك في سبيل البر معيم سبيلا)[1].

ولـد يـوم الجمـعة الحادي عشر من ذي القعدة سنة ثمان وأربعمائة (٤٠٨هـ) بنوقان إحدى مدينتي طوس[2]، وكان من أولاد الدهاقين الذين يعملـون فـي البسـاتين بقرى طوس، فحفظه أبوه القرآن وهو ابن إحدى عشـرة سـنة، واشتغل بالعلم والقراءات والتفقه على مذهب الإمام الشافعي[3] وسماع الحديث واللغة والنحو[4].

خـرج نظـام الملـك مـن عند أبيه فقصد غزنه، وخدم في الدواوين بخراسـان وغزنه، ثم اتصل بخدمة على بن شاذان المعتمد عليه بمدينة بلخ - وزيـر السلطان ألب ارسلان- فلما دنى أجل ابن شاذان، أوصى ألب ارسلان بـه وذكـر له محاسنه وكفاءته وأمانته وزكاه، فعينه ألب ارسلان محل ابن شـاذان فـي الوزارة، ثم من بعده وزر لملكشاه، وقد خدم لديهما ما مجموعه تسـعاً وعشـرون سنه، لم ينكب في شئ منها[5]، وقد أخذ في بناء المساجد،

---

(١) السبكى، طبقات الشفاعية، جـ٤، صـ٣٠٩ -٣١٢، مرجع سابق.

(٢) ابن العماد الحنبلى، شذرات الذهب، جـ٣،صـ ٣٧٤، مرجع سابق.

(٣) السبكى، طبقات الشافعية جـ٤، صـ٣١٢، مرجع سابق.

(٤) ابن كثير، البداية والنهاية، مكتبة المعارف: بيروت، الطبعة الثانية، ١٩٧٧م، جـ١٢، صـ١٤٠.

(٥) ابن العماد الحنبلى، شذرات الذهب،جـ٣، صـ ٣٧٣، مرجع سابق.

- ابن الأثير، الكامل، جـ١٠،صـ٢٠٧، مرجع سابق.

- ابن كثير، البداية والنهاية، جـ١٢،صـ١١٣، مرجع سابق.

والـــرباطات، والمـــدارس التى عرفت باسمه (النظامية) فبنى مدرسة بغداد، ومدرســـة بـــبلخ، ومدرســـة، بهراة، ومدرسة بأصبهان، ومدرسة بالبصرة، ومدرســـة بمرو، ومدرسة بطبرستان، ومدرسة بالموصل[1] أما عن وفاته فقد رافق نظام الملك (ملكشاه) من أصبهان قاصدا بغداد في مستهل رمضان سنة (٤٨٥هـــــ) فلمـــا كان يوم العاشر من رمضان وأفطر، جاءه صبى في هيئة مســـتغيث ومعه قصة، فلما انتهى إليه ضربه بسكين في فؤاده وهرب، ثم إنه عـــثر فـــي طنـــب الخيمة فلحق به مماليك نظام الملك فقتلوه، ومكث ساعة، وجاءه السلطان يعوده فمات وهو عنده، وقد اتهم السلطان في أمره، فلم تطل مدته بعده سوى خمسة وثلاثون يوماً، وحُمل إلى أصبهان، ودفن هناك بمحلة لـــه، ولـــه من العمر سبع وسبعون سنة[2] صفوة القول أن نظام الملك أشهر وزراء الســـلاجقة، أستمر فيها ثلاثون عاماً متتالية، للسلطانين (ألب ارسلان) و(ملكشـــاه)[3] وعمـــل علـــى القضـــاء على الفرق التي تحمل اسم الإسلام، وخاصـــة الباطنـــية والشـــيعة، وأحيا المذهب السني، وهو صاحب المدارس النظامـــية، ولـــه كتاب (سياست نامه)، وأمالي بالعربية في الحديث، وتعكس تصـــرفاته (تطبيقاته) الاقتصادية الاهتمام بالضوابط الشرعية في مجالها فهي

(١) السبكي، طبقات الشافعية، جـ٤،صـ٣١٣، مرجع سابق.
- ابن كثير، البداية والنهاية، جـ١٢،صـ١٤٠، مرجع سابق.
(٢) السبكي، طبقات الشافعية، جـ٤، صـ٣٢٦-٣٢٧، مرجع سابق.
– ابن كثير، البداية والنهاية جـ١٢،صـ١٤٠،مرجع سابق.
(٣) انظـــر ترجمـــتها في: شمس الدين الذهبي، سير أعلام النبلاء، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطـــبعة الســـابعة، ١٤١٠هـــ، جـ١٨، صـ٤١٤ برقم ٢١٠، جـ١٩،صـ٥٤ وما بعدها برقم ٣٢.

منسجمة إلى أبعد حد معه تنظيرا، وقد يوجد مذهباً ينحرف به من طبقة فيصبح الخلل في النظام لا في المذهب.

على أن تلك التطبيقات تم بناء تحليل اقتصادي وفقا لها، لأنها نابعة في الأساس من الشريعة، فالإقطاع إجراء شرعي أخذ به الرسول ﷺ والخلفاء الراشدون، وغيرهم من حكام المسلمين، فضلاً عن كونه أسلوب تنموي تتشابك آثاره على مختلف القطاعات الاقتصادية والزراعة بخاصة، مع ابتكار (استحداث) أمور تتعلق به، كما أن الاهتمام بالتنمية البشرية، من خلال تكريم العلماء ومجالستهم، وبناء المدارس في نسق هندسي ملائم أمر شرعي لا يحتاج إلى مزيد دليل، لأن الإسلام دين العلم والعلماء، وشهرة الأدلة الشرعية تغني عن سرد بعضها، علاوة على أن السياسات الاقتصادية التي أخذ بها -نظام الملك- مالية كانت أو غيرها تتفق إلى حد كبير مع التعاليم الشرعية في هذا المجال، وهدفها الترشيد وتحقيق التوازن.

المبحث الأول

الإقطاع

يمـــارس الإقطـــاع كإجراء شرعي دور تنموي لا يستهان به في الحياة الاقتصـــادية لأية أمة من الأمم، ويستمد أصوله الشرعية من السنة المطهرة، وعمـــل الخلفـــاء الراشدون، وإجماع الصحابة رضوان الله عليهم، وكثير من التطبـــيقات التى حدثت إبان فترة التاريخ الإسلامى المختلفة، ويساهم بفاعلية فـــي الاســـتغلال الكـــفء والأمثل للموارد الاقتصادية، التى بثها الله في هذا الكون بما يكفى حاجة الإنسان في كل زمان ومكان، شريطة أن يتم ذلك وفق التعالـــيم الشرعية، والسنن الكونية وبذل الجهد اللازم، كمدخل رئيسي لكمال الاســـتفادة ويعد أداة هامة من أدوات توزيع الموارد الطبيعية التي تجمع بين تحقيق العدالة التوزيعية وحتمية تشغيلها،وعدم تعطيلها ومسوغ تستطيع الدولة من خلاله التأثير في الحياة الاقتصادية ضمن القواعد الشرعية.

ويتـــنوع الإقطاع إلى إقطاع تمليك أى تخصيص قطعة من الأرض أو نحوهـــا، لمن تتوفر فيه القدرة على استثمارها، وتكون ملكيتها لها تامة، ويقع هـــذا الـــنوع علـــى الموات والعامر والمعادن[1] وإقطاع إرفاق وهو أن يقوم الإمام بإعطاء أحد الأفراد مكانا في المرافق العامة لينتفع به مدة زمنية معينة بـــدون تملـــك بشرط ألا يضر بأحد وهو جائز كالصحارى ونحوها، وإقطاع اســـتغلال وهو إما أن ينصب على الأرض، ولا غبار عليه شرعا وهو فعل عمـــر ﷺ في السواد، أو على خراجها وهو جائز بشروط منها، أن يكون لمن

---

(١) الماوردى، الأحكام السلطانية،دار الكتب العلمية: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ، صـــ٢٣٩ وما بعدها.

لـــه أجر في بيت المال مقابل عمل دائم كالجنود، وكتاب الدواوين (الموظفين) والقضـــاة وأن يكون لأجل معلوم، وأن يكون وراثيا، وأن يكون زمن المقطع معلـــوم عند باذل الإقطاع، وان يكون قدر الخراج معلوما عند المقطع وباذل الإقطـــاع، وأن يكون الخراج المبذول للمقطع محدداً بما يستحقه، وألا يعطى المقطـــع أي ســـلطة علـــى الفلاح تمنحه الاستغلال وفرض الرسوم ويشترط للإقطـــاع عامة شروط عدة تضفي عليه طابع الشرعية كأن يكون مأذوناً فيه مـــن الإمام ليحصل به التملك، والتأثير في الحياة الاقتصادية، وتوجيه النشاط الاقتصـــادي، وحث الأفراد على الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية. وفى هـــذا الســـياق يقول أبو سيف: (ولا أرى أن يترك الإمام أرضاً لا ملك لأحد فيها ولا عمارة حتى يقطعها فإن ذلك أعمر للبلاد وأكثر للخراج[١] ويقول ابن حـــزم: (ويأخذ السلطان الناس بالعمارة وكثرة الغراس، ويقطعهم الإقطاعات في الأرض الموات، ويجعل لكل أحد ملك ما عمر ويعينه على ذلك لترخص الأســـعار، ويعـــيش الـــناس والحـــيوان، ويعظم الأجر)[٢] وبتطبيق أسلوب الإقطـــاع تكـــون الدولة قد أدت بعض ما عليها تجاه التنمية الاقتصادية، لأن الدولـــة (أي القطاع العام) في الإسلام يتضمن مباشرة مع القطاع الخاص في سبيل تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة، وفى هذا الصدد يقـــول المـــاوردى: (إن على الدولة عمارة البلدان باعتماد مصالحها وتهذيب

---

(١) أبو يوسف، الخراج، دار المعرفة: بيروت، الطبعة السادسة،١٣٩٩هـــ، صـــ٦٦.

(٢) ابن حزم، المحلى، دار الكتب العلمية: بيروت بدون رقم طبعة أو تاريخ جـــ ٧، صـــ٧٣.

مســالكها)[1] فهو جهد إيجابي تقوم به الدولة لتحقيق أدوارها المناطة بها في خدمة أهداف التنمية.

كما أن قدرة الشخص على الاستغلال الأمثل لجميع ما أقطع شرط فيه، وهــنا يتضح الهدف التنموي بشكل أكبر، إذ ليس الهدف من الإقطاع التملك فقــط بــل الإحــياء والعمل والإنتاج والتنمية يقول ابن قدامه: (ولا ينبغي أن يقطع الإمام أحداً من الموات إلا ما يمكن إحياؤه)[2] وفى عدم موافقة عمر بن الخطاب ﷺ على إقطاع أبى بكر ﷺ لطلحة بن عبيد الله، واسترداده ما عجز بــلال بــن الحــارث عن عمارته من الأرض التي اقطعه إياها الرسول ﷺ وتحديــده مدة الإقطاع بثلاث سنوات للإعمار، دليل على أهمية هذا الشرط[3] كإجــراء تنموى، وتوخيا لهدف عدالى ينصب على تحقيق العدالة في توزيع الدخل والثروة بين الأفراد والأجيال المتلاحقة.

ومــن أهــم شــروط الإقطاع عدم تعارضه مع المصلحة العامة يقول الطحــاوى: (لا ينبغي للإمام أن يقطع مالا غنى بالمسلمين عنه كالبحار التى يشــربون منها، والملح الذى يمتارون منه)[4] والاقتصاد الإسلامي يبحث عن تحقــيق المصــلحة والإمــام مســئول عن ذلك، لأن تصرفه يجب أن يكون محكومــا بالمصــلحة العامــة، وتحقــيق الــتوازن، والتوفيق والملائمة بين

(١) الماوردى، أدب الدنيا والدين، دار اقرأ: بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤٠٣هـ، ص١٥١
(٢) ابــن قدامه، المغنى والشرح الكبير، دار الكتاب العربى: بيروت، بدون رقم أو تاريخ جـ٦ صـ١٦٦.
(٣) أبو عبيد، الأموال، دار الفكر: بيروت، بدون رقم طبعة. ١٣٩٩هـ .صـ٩٣.
(٤) أحمــد الطحــاوى، مختصــر الطحاوى، تحقيق أبو الوفا الأفغانى. دار الكتاب العربى: القاهرة. بدون رقم، طباعة ١٣٧٠ هـ. صـ١٣٥.

المصلحتين العامة والخاصة، كأساس من الأسس الحاكمة للنظام الاقتصادى الإسلامى.

فضلا عما سبق يشترط ألا يكون الإقطاع في شئ تعين مالكه يقول صلى الله عليه وسلم: (من أخذ من الأرض شيئا بغير حقه خسف به يوم القيامة إلى سبع أرضين)[1] وفى هذا دلاله اقتصادية واضحة على احترام الإسلام للملكية الخاصة، لأنها أصل ثابت وحق مصان لا يمس ولا ينتزع إلا لمصلحة راجحة مع التعويض العادل عنها، وإشباع لغريزة حب التملك لأن الإنسان فطر عليها، وهو ما يعنى تعلق الإقطاع بملكية الدولة، وفى هذا يقول الماوردى: (وإقطاع السلطان مختص بما جاز فيه تصرفه ونفذت فيه أوامره)[2].

وفيما يتعلق بالسلاجقة عموما، كان النظام الإقطاعي هو الأساس الذي تقوم عليه الملكية، لأن السلاجقة يرون أن المملكة ضيعة السلطان يمتلكها نيابة عن قومه، يقطع أراضيها لأقاربه وأنصاره وجنوده وعبيده وعدم المساس بالملكية الخاصة، لتعلقه بخراج الأرض دون رقابتها، مع اقتران ذلك بالاستغلال والإساءة إلى الفلاح، والاستيلاء على ما بيديه، إذ يعدون الإقطاع ملكا وارثيا، وكان الوزير بدوره يهمه أن تزداد إيرادات الإقطاع ليزداد تبعا لذلك مخصصه، وبالرغم من نجاح نظام الإقطاع عند السلاجقة في البداية، إلا أنه أصبح بمرور الوقت مؤذنا بالتنافس والأطماع والتنازع والإفلاس،

---

(١) البخاري، صحيح البخاري، جـ٢،ص ٨٦٦

(٢) الماوردى، الأحكام السلطانية،صـ ٢٣٩، مرجع سابق.

ومــن ثم فساد العمران (التنمية) والجباية[1] أما نظام الملك فقد كان أول من طـبق الإقطـاع الحربي، كسياسة اقتصادية يستطيع من خلالها توفير المال الـلازم للأجـناد دون الضـغط على موارد الدولة وخزينتها، فقد رأى: (أن الأمـوال لا تحصـل من البلاد لاختلالها، ولا يصح منها ارتفاع لاعتلالها، ففرضها على الأجناد إقطاعا، وجعلها لهم حاصلا وارتفاعا فتوفرت دواعيهم على عمارتها، وعادت في أقصر مدة إلى أحسن حالة من حليتها).[2]

وهـذا الإجراء من الوزير نظام الملك فيه ترشيد، وتوفير فرص عمل، وعمـارة فالترشـيد على الخزينة، وتوفير فرص العمل للأجناد وقت انعدام الحاجـة إلـيهم وإشعالهم فيما فيه فائدة لهم وللاقتصاد القومي في مجموعه، وعمـارة لأنهم سيوجهون اهتمامهم إلى تلك الإقطاعات ويعملون على تنميتها واسـتثمارها، وحسـن استغلالها فيما يعود عليهم بالنفع، ومزيد من الدخول الفردية، وتحسين الأحوال المعيشية.

إن الجديـد الـذي أضـفاه نظـام الملك على الإقطاع كإجراء شرعي وتـنموي، إدراكـه أن الجنود المسجلين في ديوان الجيش لم يوزع عليهم إلا إقطاعـات قلـيلة، والجيش السلجوقى بضخامة عدده (٤٠٠ ألف من رجل) يلزمه إقطاعات كثيرة، ولذلك وزعت كثير من الإقطاعات في خراسانه على قـادة الجيش بسبب اتساع رقعة الدولة السلجوقية في عهد ملكشاه، فضلاً عن أن تركيبة الجيش كانت شديدة التنوع مختلفة العناصر، وأراد لها نظام الملك

---

(١) أحمـد كمال حلمي، السلاجقة في التاريخ والحضارة، دار البحوث العلمية: الكويت، الطبعة الأولى، ١٣٩٥هـ، صـ٢٠١.

(٢) الفـتح بـن على البنداري الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، دار الآفاق الجديدة: بيروت، الطبعة الثانية، ١٤٠٠هـ، صـ ٥٤-٥٥.

أن تستقر، وتمارس عملا تنمويا يربطها بالأرض ويحقق هدفا سياسيا يزيد من مواطنتها، وبما يسهل على الدولة السيطرة عليها، وتقليل المنازعات بينها، وهو ما يخفف الضغط على موارد الدولة وميزانيتها.(١)

ولكمال الاستفادة وتحقيق التنمية والإعمار، عمد نظام الملك إلى وضع عدد من الضوابط المنظمة للإقطاع تمنع انحرافه نذكر طرفا منها فيما يلي:

(١) الحرص على حماية الفلاحين من تسلط أهل الإقطاع وظلمهم وجورهم وتعسفهم، يقول نظام الملك في هذا الصدد: (ينبغي لأهل الإقطاع أن يعلموا أن ليس لهم على الرعية من الأمر إلا أن يجبوا منهم المال الحق الذي عهدت إليهم جبايته بالحسنى، فإذا جبوه وجب أن يأمن الناس على أنفسهم ونسائهم وأموالهم وعيالهم ويطمئنوا على أسبابهم وضياعهم فإذا أرادت الرعية أن ترد باب الملك لتطلعه على أمرها وجب عليهم أن لا يحولوا بينهم وبين ذلك، وكل من سار من المقطعين في الناس بغير ذلك وجب أن تغل يداه، وأن يسترد منه إقطاعه، وأن يؤاخذ على ذلك حتى يعتبر به الآخرون. ومهما يكن من شئ فينبغي لهم أن يعلموا أن الملك والرعية للسلطان جميعا، وأنهم (أي أهل الإقطاع) وكذلك الولاة وهم على رأس الرعية شحنة لا ينبغي أن يكون لهم على الرعية إلا ما يكون للسلطان عليهم من حسنى تنعم بهم أن شاءوا أن يأمنوا عذاب الآخرة وعقابها)(٢) وفى هذا يحدد نظام الملك ضوابط لائحة الإقطاع بما يكفل

---

(١) السيد الباز العريني، الإقطاع في الشرق الأوسط، بحث في حولية كلية الآداب، جامعة عين شمس، المجلد الرابع ١٩٥٧م، صـ ١٣٧-١٣٨.

(٢) نظام الملك، سياسات نامه: ترجمة: د. محمد العزاوى، دار الرائد العربي: القاهرة، بدون رقم أو تاريخ، صـ ٦١.

عدم انحراف المقطعين عن أهداف الإقطاع الشرعي في العمارة والتنمية وزيـادة الموارد، لأن خلاف ذلك خراب للبلاد والعباد، وفساد لسياسات تنمية الزراعة.

(٢) بـث العـيون والرقباء والمتابعة من قبل الدولة، فعلى السلطان أن يتفقد الرعـية، وأن يـتابع أهـل الإقطاع وإقطاعاتهم من خلال مجموعة من المستويات الرقابية المختلفة، وهنا يطرح نظام الملك أهمية الاحتياط في إقطاع أصحاب الإقطاع، وأحوال الرعية، يقول: (فإذا بدت على الرعية علائـم التلف والتشعث في ناحية من النواحي، وعجت الريبة في النفس بـأن القائليـن مغرضون وجب أن يندب على الفور من الخواص من لا يـرقى إلى ساحته الريب فيما يبعث فيه من أعمال، وأن يرسل إلى تلك الناحـية متذرعا بذريعة ما، فيجوس فيها شهراً يفحص عن حال المدينة، ويـرى العمـران والخراب، ويستمع إلى قول كل قائل في حق صاحب الإقطاع والعامل، ويعود بالخبر اليقين، ذلك لأن الوكلاء يلقون أعذارهم، ويلتمسـون الذرائع بقولهم: (إنهم لنا خصماء فلا تلقوا لقولهم بالا، لأنكم إن فعلـتم جـرأوا علينـا وفعلـوا ما يشتهون) أما المعتمدون والقائلون فيعجزون عن بذل النصح للسلطان، أو لأصحاب الإقطاع المغرضين ما لـم يتبيـنوا صـورة الحال، فيخرب العالم لهذا السبب وتبتئس الرعية وتـأذى، وتجبى الأموال بغير حق)[١] وما ذلك إلا من مستويات الرقابة علـى الخطط الاقتصادية خاصة، والنشاطات الاقتصادية عامة، وتعرف بمتابعة ولى الأمر في العصر الحاضر، ويظهر أن نظام الملك أراد من

---

(١) نظام الملك، سياسات نامه، ترجمة: د. محمد العزاوى، صـ١٧١ مرجع سابق.

تحقـيق هذا المستوى الرقابي زيادة فاعلية نظام الإقطاع، وقيامه بالدور المـأمول مـنه في تحقيق الآثار الاقتصادية والتنموية والعدالية، وتوفير المـوارد المالـية التى تستطيع الدولة من خلالها القيام بالأعباء المناطة بها.

(٣) تفـريق الإقطاع في بلاد مختلفة، حتى لا يقوى المقطع، ويشكل خطورة علـى الدولة وسلطتها، والأحوال الأمنية فيها، يقول الأصفهاني: (وربما قرر نظام الملك لواحد من الجند ألف دينار في السنة، فوجد نصفه على بلـد الـروم، ونصـفه علـى وجه في أقصى خراسان وصاحب القرار راضى)[1] وهذا الإجراء عمل على انتعاش الزراعة، وزيادة الرخاء.

فضـلاً عمـا سـبق يعد نظام الملك أول من مارس الإقطاع العسكري (الحربـي)، مـع عـدم المسـاس بحقوق الملكية الخاصة، لتحقيق جملة من الأهداف تتكامل فيما بينها في شكل خطة اقتصادية نتبينها فيما يلي:

(أ) حـرص نظـام الملـك الشديد على الاستفادة من توجيه الإقطاعات في سـبيل تحقيق مصلحة عامة الأمة، فقد دقق في أن يتوافق الإقطاع مع طاقـة المقطـع علـى تنمية واستثمار ما أقطع، متأسيا بسنة عمر بن الخطـاب ﷺ فوضـع لكـل من أقطعه صحيفة خاصة به في الديوان، وأوصى بعدم محاسبتهم مجتمعين، وأن يجرى تركيز النشاط لكل منهم فيما يقطع من الأرضين، ولهذا فإن المقطعين كانوا يبذلون جهوداً كثيرة من أجل تحسين إقطاعاتهم وتنظيمها، وتحقيق أكبر نفع منها، وفى نفس

(١) الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، مرجع سابق.

الوقــت فــإنهم كــانوا يحرصون على تنفيذ كافة التزاماتهم أمام الدولة ضمانا لاستمرار استثماراتهم لتلك الإقطاعات.(١)

(ب) إعــداد الجــيش المنظم، ونظام الملك أول من أقطع الأجناد، إذ لم يكن عادة الخلفاء والحكام والسلاطين من أيام عمر بن الخطاب ﷺ فالأموال تجبى على الديون، ثم تفرق العطايا إلى الأمراء والأجناد على حسب ما قــرر لهــم، غــير أن أتساع دولة السلاجقة وضع نظام الملك أمام هذا الإجراء.

(ج) توفــير القــدرة الــلازم من الأموال للنهوض بأعباء التنمية الاقتصادية والاجتماعــية الشاملة. على أن الأموال قد سارت في تحقيق جملة من الأهــداف السابقة على ما يرام، ثم ما لبث أن حدث الانحراف لخروج المقطعيــن على التنظيمات الدقيقة، التى وضعها نظام الملك تجاوز معه المقطعيــن خــراج الأرض إلــى امــتلاك رقبتها وضمها إلى أملاكهم وتوارثهــا، وهذا انحراف خطير بالإقطاع العسكري الذي وضعه نظام الملــك عــن أهدافــه أدى إلى جملة من المشكلات الاقتصادية فخربت الــبلاد، وانتفــت أسباب النماء والازدهار وحاكى أو شابه إلى حد كبير نظــام الإقطــاع فــي أوربا في العصر الوسيط، حتى أصبح لكل منهم مــناطق شاسعة يعجز عن استغلالها وتنميتها وتحقيق الاستفادة الكاملة مــنها. ومــن ذلك اقطع السلطان ملكشاه (محمد العقيلى) إقطاعاً كبيرا

---

(١) هــيفاء عــبد الله البسام، الوزير السلجوقى نظام الملك، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العليا التاريخية والحضارية، جامعة أم القرى، كلية الشريعة: مكة المكرمة، ١٣٩٩هــ، صــ ١٣٧.

شـــمل الموصل وحران والرحبة وأعمالها وسروج والرقة والخابور[1] كمـــا أنـــه منح (سنقر) إقطاعا كبيراً شمل حلب وحماه ومنبج واللاذقية والمعـــرة وأعمالها.[2] ومن نتائج ما سبق سيطرة المقطعين عن طريق وكلائهـــم على الأرض، مما حد من حرية الفلاحين وأجبرهم على دفع رســـوم إضافية وقادهم إلى استخدام (نظام الإلجاء)، أي إلجاء أراضيهم للعســـكريين لحمايتها، فتوسعت الملكيات الكبيرة، ومع أن الوزير نظام الملـــك قـــد حـــاول أن يحمـــى الفلاحين، وزرّاع الأرض من التجاوز والظلـــم، لكـــن الانحرافات كانت أكبر من تدابيره، فقد تطور الإقطاع العســـكري أواخر الفترة السلجوقية، فلم يعد قاصرا على الضرائب، بل صـــار وراثـــياً يمـــارس فـــيه المقطع صلاحيات واسعة مقابل الخدمة العســـكرية، وإعداد الجند[3] وقد برز انعكاساً لتلك الأوضاع نوع آخر مـــن الإقطاع لدى السلاجقة، هو إقطاع التمليك، ينقل إلى المقطع جميع حقوق التملك والتوارث، ولا يتحمل المقطع سوى العشر، ويجرى عادة علـــى الأرض المـــوات لإحيائها، وأحياناً على الأرض العشرية، وهى الأرض العامرة التي مات صاحبها ولا وارث له.[4]

إن الإقطـــاع وهـــو يقـــع علـــى الأرض، وينحصر تقليب الأرض في عمليات الاستثمار عادة في الزراعة، والإقطاع الزراعي هو الإقطاع الأولي

(١) ابن الأثير، الكامل جـــ١٠، صـــ٥٨، مرجع سابق.

(٢) المقدسي، الروضتين في أخبار الدولتين. دار الجيل: بيروت. بدون رقم طبعة أو تاريخ، جـــ١، صـــ٢٥.

(٣) د.مريـــزن عسيرى، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقي. صـــ١٠٤. مرجع سابق.

(٤) الماوردى، الأحكام السلطانية، صـــ٣٤٣، مرجع سابق.

في الاقتصاد المعاصر، يضاف إليه الاستخراج والصيد والغابات، يعطى دلالة أكيدة على أهمية الإقطاع كإجراء تنموي يعمل على تنمية القطاع الزراعي، وخلق قيمة مضافة من جراء عمليات الاستثمار فيه، والواقع المعاصر يدلل على أن كثير من الدول الإسلامية ذات المساحات الشاسعة القابلة للزراعة لو أقطعت أفرادها وفق شروط ومعايير وضوابط معينة، لاستطاعت حل الكثير من المشكلات وعلى رأسها توفير القدر الملائم من الأغذية، وحل مشكلة البطالة، والاستغناء بشكل ما عن القروض والمساعدات، والقطع الأجنبي اللازم لإمضاء عمليات الاستيراد، فضلا عن المساهمة بفاعلية في حل مشاكل الإسكان المنتشرة في الكثير من الدول الإسلامية يدلل على هذا الاتجاه أن معدل استخدام الأراضي في الكثير من الدول الإسلامية لا يشكل سوى نسبة ضئيلة قياساً إلى مساحة الدولة. والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (١) استخدام الأراضي في بعض الدول الإسلامية كنسبة من مساحة الأرض عام ١٩٩٦م

الدولة	مساحة الأرض (ألف كيلو متر مربع)	استخدام الأرض		
		أرض زراعية % من مساحة الأرض	أرض محاصيل دائمة % من مساحة الأرض	أخرى % الأرض
السودان	٢٣٧٦	%٥,٤	صفر %	%٩٤,٥
تركيا	٧٧٠	%٣١,٨	%٣,٢	%٦٣,٩
اليمن	٥٢٨	%٢,٧	%٠,٢	%٩٧,١
انونيسيا	١٨٢١	%٩,٩	%٧,٢	%٨٣,٣
إيران	١٦٢٢	%١٠,٩	%١	%٨٨,٣

الدولة	مساحة الأرض (آلف كيلو متر مربع)	استخدام الأرض		
		أرض زراعية % من مساحة الأرض	أرض محاصيل دائمة % من مساحة الأرض	أخرى % الأرض
العراق	٤٣٧	%١٢,٦	%٠,٦	%٨٦,٨
الأردن	٨٩	%٣,٦	%١	%٩٥,٤
ماليزيا	٣٢٩	%٥,٥	%١٧,٦	%٧٦,٩
المغرب	٤٤٦	%١٩,٧	%١,٩	%٧٨,٢
نيجيريا	٩١١	%٣٣,٣	%٢,٩	%٦٤,١
سوريا	١٨٤	%٢٤,٤	%٣,٩	%٧٠,١
باكستان	٧٧١	%٢٧,٣	%٠,٧	%٧٢,١
مصر	٩٩٥	%٢,٨	%٠,٥	%٩٦,٧
السعودية	٢١٥٠	%١,٧	%٠,١	%٩٨,٢

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، صـ١٢١ -١٢٢

يبين الجدول السابق ارتفاع نصيب الأراضي الأخرى من المساحة الكلية لمساحة الدولة، وحسب تعريف منظمة الأغذية والزراعة، يقصد بالأراضي الأخرى الأراضي غير الزراعية، وأراضى الحشائش التي لا تستخدم للماشية والمستنقعات، والأراضي البور وغيرها وهو ما يعزز وجهة النظر التي نتبناها إحصائيا، بأن توجه تلك الأراضي نحو الاستخدام الأمثل وفق مبادئ وقواعد الإقطاع الشرعي، بما يسهم في علاج المشاكل سالفة الذكر، ويرفع من مساحة الأراضي المستخدمة في زراعة الأغذية والمحاصيل الدائمة فضلا عن ضآلة القيمة المضافة، التي تشكلها الزراعة

فـــي الناتج المحلي في كثير من الدول الإسلامية، التي توسم بأنها زراعية مع ارتفـــاع نسبة القوى العاملة فيها، وهذا يعقد من مهمة العملية التنموية في تلك الـــدول، ويحتم عليها البحث عن طرائق بديلة تستطيع معها رفع معدل القيمة المضـــافة فـــي الزراعة، وقد يكون الإقطاع الشرعي أحدها، والجدول التالي يوضح ذلك:

جـدول رقـم (٢) القـيمة المضافة عام ١٩٩٨/ ونسبة القوى العاملة في الزراعة

الدولـــــــــــة	القيمة المضافة في الزراعة %مـن الـناتج المحلـى الإجمالي عام ١٩٩٨م	القوى العاملة في الزراعة % مـن الـناتج المحلـى الأجمالى ١٩٩٠م
المغرب	%١٦	%٤٥
الأردن	%٣	%١٥
إندونيسيا	%١٦	%٥٥
باكستان	%٢٥	%٥٢
بنجلاديش	%٢٣	%٦٥
تركيا	%١٥	%٥٣
إيران	%١٦	%٣٩
تونس	%١٤	%٢٨
الجزائر	%١٢	%٣٦
سوريا	%١٨	%٣٣
مصر	%١٧	%٤٠
لبنان	%١٢	%٧
ماليزيا	%١٢	%٦٧

المصدر: البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، صـ٢٥٢-٢٥٣، والبنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، صـ٤٩.

أمـا الدين العام الخارجي فقد بلغ معدلات تؤذن بالخطر، ويصادر على التنمـية ومجهوداتها في الكثير من الدول الإسلامية، والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (٣) الدين الخارجي في بعض الدول الإسلامية

الدولة	إجمالي الدين الخارجي ملايين الدولارات ٩٧م	% من الناتج القومي ٩٧م	% إجمالي الدين إلى الصادرات	% إجمالي خدمة الدين إلى الصادرات
ماليزيا	٤٧٢٢٨	%٤٨	%٤٦	%٧,٥
الأردن	٩٢٣٤	%١١٠	%١٣٤	%١١,١
أندونيسيا	١٣٦١٧٤	%٦٢	%١٣٨	%١٩,٦
باكستان	٢٩٦٦٤	%٣٨	%٢٠٢	%٣٥,٢
بنجلاديش	١٥١٢٥	%٢٠	%١٣٠	%١٠,٦
تركيا	٩١٢٠٥	%٤٣	%١٤٢	%١٨,٤
تونس	١٣٢٢٣	%٥٨	%١١٩	%١٦
الجزائر	٣٠٩٢١	%٦٥	%١٨١	%٢٧,٣
المغرب	٢٤٤٥٨	%٥٣	%١٤٩	%٢٦,٦
إيران	١١٨١٦	%٠٩	%١٩٥	%٣٠
سوريا	٢٠٨٦٥	%١١٤	%٢٠٨	%٩,٣
مصر	٣٩٨٤٩	%٢٨	%٩٩	%٩
اليمن	٣٨٥٦	%٥٦	%٧٥	%٢,٦

المصـدر: البـنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم عام (١٩٩٩م)، صـ ٢٧٠-٢٧١، والبنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)،صـ ٢٥٨.

فضـــلا عـــن ضـــآلة القطع الأجنبي التي تحتاج معه تلك الدول إمضاء عملـــيات الـــتجارة الخارجية المختلفة، وفقا لنظرية توافق القوى الشرائية فى شكل عملات صعبة، وأصول دولية سائلة، أو حقوق سحب خاصة (ZDR)، والجدول التالي يوضح ذلك:

جـــدول رقم (٤) إجمالي الاحتياطات الدولية لعدد من الدول الإسلامية مقارنة ببعض الدول المتقدمة بملايين الدولارات عام ١٩٩٧م

الدولة	إجمالـــي الاحتـــياطات الدولية	الدولة	إجمالـــي الاحتـــياطات الدولية
موريتانيا	٢٠١	غانا	٨٢٩
مالي	٤١٥	الجزائر	٨٠٤٧
ماليزيا	٢٠٧٨٨	السودان	٨٢
أندونيسيا	١٦٥٨٧	تونس	١٩٧٨
المغرب	٣٩٩٣	الولايات المتحدة	٥٨٩٠٧
تركيا	١٨٦٥٨	المانيا	٧٧٥٨٧
مصر	١٨٦٦٥	فرنسا	٣٠٩٢٧
الأردن	٢١٢٦	المملكة المتحدة	٣٢٣١٧

المصدر: البنك الدولي مؤشرات التنمية في العالم عام (١٩٩٩م) صـــ٢٥٠، مرجع سابق.

هـــذا وبالنظر إلى نظام إقطاع الأراضي في المملكة العربية السعودية، الذى يتماشى مع أسس وقواعد ونظم الإقطاع الشرعي، نجد أنه قد حل كثيراً من المشكلات الزراعية والسكنية، وأوجد مجموعة من فرص العمل فوصلت المملكـــة إلى الاكتفاء الذاتي، بل والى تصدير الفائض من إنتاج القمح وغيره

من المحصولات الزراعية، وشيدت آلاف المنازل، والشقق السكنية، والعمائر الـتي ساهمت في خلق قيمة مضافة للدخل القومي، من خلال قطاع الزراعة، والبـناء والتشييد، ووفرت المحصولات والمسكن الملائم للغالبية العظمى من الأفراد، لأن الشريعة الإسلامية تضع المسكن الواسع من ضمن أسباب سعادة الإنسان ورفاهيته.

ويعـود ذلك إلى المساحة الكبيرة للسعودية عامة والزراعية خاصة، فقد أشـارت بعض التقارير إلى أن مساحة الأراضي القابلة للزراعة في المملكة بلغـت (٥٢,٦٨٣,٥٥) هكتار، تعادل(٢٣,٥٢%) من مساحة المملكة، وأشار آخـر إلـى أن الأراضي القابلة للزراعة في المملكة تقدر بنحو (٩٠) مليون هكـتار أى ما يعادل (٢٤%) من إجمالي المساحات القابلة للزراعة في العالم العربـي، وتحـتل المملكـة المركز الثاني من حيث مساحة الأراضي القابلة للزراعة بعد السودان.

الآن تـبلغ مساحة الأرضي القابلة للزراعة فيه (١٦١) مليون هكتار[١] وقـد كـان لنظام إقطاع الأراضي الزراعية أثر في تحقيق التنمية الزراعية، والتوسـع الأفقـي فـيها، يشهد لذلك انه تم توزيع أكثر من (١,٢٤١,٠٠٠) هكـتار حتى نهاية خطة التنمية الرابعة (١٤٠٥- ١٤١٠هـ)، لفئات شملت الأفـراد لاستثمارها في بناء مساكن، والمشروعات الزراعية الخاصة، وكذا الشـركات الزراعية التي أسست لتحقيق أهداف منها الاستفادة من المساحات الكبـيرة القابلـة للزراعة في السعودية، وقد استهدفت الخطة الثانية (٩٥ –

(١) مجلـس الـتعاون الخلـيجي، الأمانة العامة، التنمية الزراعية في دول المجلس: الرياض ١٩٨٨م، صـ٦٥-٦٦.

١٤٠٠هـ) توفير (٤٤٣٠٠) قطعة أرض سكنية مزودة بكافة الخدمات، وبإضافة الأراضي التي توزع على ذوى الدخل المحدود، فإن الدولة قد اقطعت جملة كبيرة من السكان أراضى لإقامة مساكن عليها، بلغت في نهاية الخطة الرابعة (١٤٠٥-١٤١٠هـ) (٨٧١٧٠٠) وحدة سكنية.[1]

(١) وزارة التخطيط، خطة التنمية الثانية، ١٣٩٦هـ-١٤٠٠هـ، ص ٧٣٤.

- وزارة التخطيط، خطة التنمية الخامسة، (١٤١٠هـ - ١٤١٥هـ) ص ٢٤٣.

المبحث الثانى
التنمية البشرية

الإنسان أساس التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة وصانعها وحجر الزاوية فيها، فكل برامج التنمية وسياستها وخططها متوجهة في الأساس إلى تحقيق أهدافه، لذا لزم الاهتمام به، ولا يتم ذلك إلا من خلال التعليم والتدريب والتثقـيف، وبذل المزيد من الجهد والدعم المادي والمالي لإكمال ذلك، فتنمية العنصـر البشـرى بـزيادة مهارته وقدرته وكفاءته، يجب أن تتصدر قائمة أهـداف الخطـط الاقتصادية إجمالاً، لما لذلك من آثار إيجابية تعود منافعها المختلفة على المجتمع برمته.

وتتم تنمية الموارد البشرية بالتعليم وزيادة المعارف، ورصيد المهارات والقـدرات حتى نصل إلى التركيم في رأس المال البشري، ومن ثم استثماره بطـريقة اقتصادية فاعلة لتحقيق التنمية الاقتصادية دونما تركيز على الناحية الكمـية وحسـب، بل أهمية العمل على تحسين نوعية تلك العناصر البشرية، والارتقـاء بمسـتواها الاقتصادى والاجتماعي، حتى يتسنى الاستخدام الفعال والأمـثل لهـا[1] وفـي الإطار التنموي ينظر إلى تنمية الموارد البشرية في صـورة القـوى العاملـة، كعملية مركبة تستهدف الرباط الكامل بين خطط وسياسـات التنمية الاقتصادية، وخطط وسياسات عنصر العمل، لتحقيق أعلى

(١) وزارة التخطيط، خطة التنمية الثانية (١٣٩٥-١٤٠٠هـ)، صـ٧٣٤.
- وزارة التخطيط، خطة التنمية الخامسة (١٤١٠-١٤١٥ هـ) صـ٢٤٣.

معدلات الكفاية في الإنتاج، من خلال إعداد وتنفيذ الخطط والبرامج التعليمية والتدريبات اللازمة[١].

وتشــكل القوى العاملة نسبة لا يستهان بها من السكان بلغت (٧١,٤%) فــي لبــنان، (٦٦,١) في تركيا، (٦٥,٢) في الأردن، (٦٣,٨) في أندونيسيا، وتونــــس، (٦١%) في المغرب، (٥٨,٥%) في ماليزيا، (٥٨,١) في إيران، (٥٦,٥%) فــي بنجلاديش، (٥٦%) في الكاميرون، (٥٥,٥%) في السنغال، (٥٤%) فــي كــل من غانا وباكستان، (٥٢,٢%) في سوريا، (٥٢,١%) في الكويت، (٤٨,٤%) في اليمن، (٤٧%) في مالي وهكذا في عام ١٩٩٨م[٢].

وفــي الــنظر إلى هذا الاتجاه ما يضيف أهمية إلى عنصر العمل على اعتــباره أهم عناصر الإنتاج وأخصها بالاهتمام، فالإسلام زكى العمل وحث علــيه ونــدب إلى سبله وطرائقه ووسائله، وجعله نشاط محترم بل لقد جعل العمل أساس الحياة، بل هو الحياة ذاتها، نظمه ووضع له القواعد والضوابط، وســد كافــة الطــرق والبواعث المؤدية إلى البطالة، أو الهدر في مثل هذا العنصــر الإنتاجي الهام كما هو الحال في غيره، وذكر صراحة آيات تعلقت بكيفــية حصــوله على عائد – أي أجر – والآيات والأحاديث في هذا الباب وفى الدلالة على ما تقدم موفورة مشهورة.

والتعليم محور ارتكازي في العناية بالقوى البشرية والاهتمام بها، يحقق السعي الدائب إلى زيادة رصيد وميزان المهارة، مع إعطاء مزيد أهمية لرفع المســتوى العلمــي والمعرفي بصورة مستمرة لكافة الأعمال وعلى مستوى

---

(١) د. جمــال محمــد عبده، دور المنهج الإسلامي في تنمية الموارد البشرية، دار الفرقان: عمان، مؤسسة الرسالة: بيروت الطبعة الأولى، ١٤٠٤هـــ، صـــ٥٨.

(٢) البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام ٢٠٠٠م، صـــ٢٣٥-٢٣٦.

الأعمـــار، وفـــي مختلف النشاطات الاقتصادية زراعية كانت أم صناعية أم خدمـــية، لأن انخفـــاض مســـتويات التعليم والتدريب والثقافة في أي مجتمع، يعمـــل على انخفاض مستويات المعارف والطرائق والأساليب الفنية للإنتاج، ويؤدى إلى انخفاض إنتاجية العمل ودقة كفاءته، كما أن نقص التعليم والثقافة عائق في سبيل النمو والتنمية الاقتصادية.

وتهـــدف التنمـــية فـــي الاقتصاد الإسلامي إلى تنمية الموارد البشرية، وتكويـــن الشخصـــية السوية، وتنمية الخلق والمبادئ والشمائل التي يحتويها الجانـــب الخلقـــي فـــي الشريعة، فضلاً عن التعليم والتدريب على المهارات المطلوبة لكافة الأنشطة الاقتصادية، لتحقيق الكفاءة الإنتاجية للعمل[1].

إن تحقـــيق مـــا تقـــدم من ضمن أهم الأهداف الكلية على قائمة أهداف الخطط الاقتصادية في الكثير من دول العالم الإسلامى اليوم، يعنى الاستثمار الصـــحيح والملائـــم في الإنسان، وهل التنمية في إطارها النهائي سوى أداة ووسيلة وأسلوب لتحقيق ذلك؛ لأنها تنطلق من الإنسان وتتوجه إليه، بما يعني دمـــج الوســـائل في الغايات هنا. وللوصول إلى الاستثمار الأمثل في الإنسان عـــن طـــريق التدريب والتعليم شاملاً العلم الشرعي والعلوم الدنيوية النافعة للفـــرد في معاشه ومعاده، ناهيك عن التدريب واكتساب المعارف والخبرات، والاهـــتمام بالصـــحة والـــتداوي والوقايـــة، من خلال وجوب طهارة البدن، والـــثوب، والمكـــان، وإماطـــة الأذى عن الطريق،والتربية النفسية والصحية والبدنـــية، والغـــذاء السليم، والتداوى في حالة المرض، وأهمية توفر المسكن

---

(١) محمـــد عفر، التنمية والتخطيط وتقويم المشروعات في الاقتصاد الإسلامي، دار الوفا: المنصورة، الطبعة الأولى، ١٤٢١هـ، صـ١٣٠.

الصالح المناسب لأن ذلك في حكم الضروري، إذ يرى الشاطبى أن: (المسكن بالقدر الضروري لحفظ اللوازم الخمس من الضروريات اللازمة لقيام مصالح الدين والدنيا، والزواج الشرعي)[1]، لأن الأمور السابقة مجتمعة تعمل على الاستثمار في الإنسان، وتحسين نوعية القوة العاملة وكفاءتها، واستخدام طرائق وفنون الإنتاج المتقدمة، ومن ثم زيادة إنتاجية الموارد الاقتصادية، وتحسين نوعياتها،

ويرتبط بما سبق حرص الإسلام على تحقيق العمالة الكاملة، وترشيد قوة العمل، وتوجيهها نحو المجالات الإنتاجية المفيدة والنافعة للفرد والمجتمع، دون تحديد بمجالات أو مهن أو احتقار العمل والتقليل من شأنه طالما كان في الإطار المشروع، وعلى الدولة توجيه الأفراد ورعايتهم وتوعيتهم ومساعداتهم بما يتاح لها من قدرات وموارد، لضمان حسن الاستفادة وتوفير مراكز البحث العلمي والمكتبات والمعامل، ومراكز التدريب واكتساب المهارات لتوظيف الكفاءات، وإفساح المجال أمام قوة العمل المتاحة للإبداع والابتكار والبحث، تحقيقا لطموحاتهم وكسباً للخبرة وخدمة أنفسهم ومجتمعاتهم.

صفوة القول أن أساس الجهد التنموي، ومحور عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، الإنسان الذي كرمه الله وأعزه، لذا فإن التنمية تعني توفير متطلبات كرامة الإنسان وعزته، شاملة بذلك بيئته المادية والثقافية والاجتماعية، وبما يحقق الشمول والتوازن والاستمرار، والتغيرات الكمية والنوعية والديناميكية، مع الاستخدام الأمثل للموارد والبيئة الطبيعية،

(١) الشاطبي، الموافقات في أصول الأحكام، دار الكتب العلمية: القاهرة، الطبعة الثانية، ١٣٩٩هـ، جـ٢، صـ ٨-٢٥.

والالتزام بأولويات الإنتاج المتعارف عليها، وبما يحقق طاعة الله وعمارة الأرض، ورفاهية المجتمع، وعدالة التوزيع، كأهداف مركزية لعلم الاقتصاد الإسلامي.

وبنقل المحاولات والجهود المتعلقة بتنمية القوى البشرية إلى العصر، ومن ثم العلم الذي بين أيدينا، نجد أن العصر السلجوقي بحق عصر انتشار العلم، من خلال المدارس، وخاصة في العراق، يشهد لذلك المدارس التي دخلها آلاف الطلاب، من مختلف دول العالم الإسلامي للدراسة، ولما توفره لطلابها من وسائل الراحة وأسباب العلم، ويعد نظام الملك أول من شرع في بناء تلك المدارس وزودها بما تحتاج إليه، مع تقدير المرتبات والمعاليم (المكافآت) للطلبة، فكان بذلك أول من أعان الطلاب على تحصيل العلم بتوفير دخل يستطيع الطالب من خلاله أن يصل إلى مستوى معيشي لائق، يذكر السبكي: (أنه -نظام الملك - بنى المدارس، ووقف الوقف، ونعش من العلم وأهله ما كان خاملا مهملا في أيام من قبله .... وأبتاع الكتب بأوفر الأثمان ...... وكانت سوق العلم في أيامه قائمة، والنعم على أهله داره، وكانوا مستطيلين على صدور أرباب الدولة، أرفع الناس في مجمله، لا يحجبون عن بابه، يتسول بهم الناس في حوائجهم)[1].

وأخذ – نظام – الملك في بناء المدارس، فبنى مدرسة ببغداد، ومدرسة ببلخ، ومدرسة بنيسابور، ومدرسة بهراة، ومدرسة بأصبهان، ومدرسة بالبصرة، ومدرسة بمرو، ومدرسة بطبرستان، ومدرسة بالموصل، حتى قيل

---

(١) السبكي، طبقات الشافعية، جـ٤، صـ٣١٩-٣١٣، مرجع سابق.

أن له في كل مدينة بالعراق وخراسان مدرسة[1] مدفوعاً في سبيل إنشاء تلك المدارس بمجموعة من الدوافع العقدية المنبثقة من علاقة الإنسان بخالقه على أسس صافية، ومنهج سليم ذلك أن كثيراً من العقائد الفاسدة، والمبادئ الهدامة قـد انتشـرت، فضلاً عن المذهب الشيعي الإسماعيلي الذي سيطر على أعنة الحـركة الفكـرية والسياسـية فـي المشرق الإسلامي في العصر البويهي، والأفكـار المظللـة التـي نشرتها الباطنية، فوجب محاربتها، والوقوف ضد تياراتها المختلفة، ويمثل الجانب العلمي بنشر العقيدة الصحيحة عقيدة السلف، وأهـل السـنة والجماعة طريقا رئيسياً في التصدي لها والقضاء عليها، يقول ابـن الأثير: (وكان من أعظم الأسباب في ذلك -أى بناء المدارس- أن الديلم كـانوا يتشـيعون ويغـالون فـي التشيع، ويعتقدون أن العباسيين قد غصبوا الخلافـة، وأخذوهـا مـن مستحقيها، فلم يكن عندهم باعث ديني يحثهم على الطاعـة)[2]. ولاعتقاد نظام الملك الجازم بأن نشر العلم، وتعليم الناس مبادئ الديـن الصحيح، سيجعلهم يفرقون بين الحق والباطل، والقوة لا تجدي، لأن الحجـة لا تقـرع إلا بالحجة، فأقام المدارس النظامية، لنشر العلم الشرعي، وتصـحيح العقـيدة ومناقشـة مسـائل الخلاف بأساليب المنطق، فبنى تلك المـدارس فـي حواضر الأمصار، وأمهات المدن لتحقيق تلك الغاية، وأوكل مهمـة التدريس فيها إلى علماء وجهابذة لهم مكانتهم العلمية المرموقة، فضلاً عـن مكانتهم الاجتماعية في مدنهم ليتمكنوا من التأثير على العامة، ويخرجوا رجـالاً وقـد تسلحوا بالعلم والإيمان، للتصدى لتلك الأفكار والمبادئ الهدامة ومناصـرة للمذهـب الشـافعي، فقد جعل الدراسة فيها على مذهب الشافعي

(١) السبكي، طبقات الشافعية، جـ٤، صـ٣١٩ -٣١٣، مرجع سابق.

(٢) ابن الأثير، الكامل، جـ٦، صـ٣١٥، مرجع سابق.

ليتوافر الشافعية على الفقه، ويشتغل الحنفية بالقضاء فيقل أشتغالهم بالفقه ويتعطلون)[١]. ومهما يكن من أمر فقد أثمرت تلك المدارس، وحققت الغرض الذي من أجله أنشئت، فنشرت العلم الشرعي الصحيح، ودحرت الحركات الهدامة من باطنية وشيعة، ووفرت مجموعة من العناصر ذات المواصفات الخاصة المؤهلة تأهيلاً علمياً دقيقاً وتمكنت من مواصلة الدور المعقود عليها والمأمول منها في الانضمام إلى جهاز الدولة ومساعدتها في تحقيق دقة التنظيم، وتوفير الكوادر البشرية القادرة على مواصلة التدريس والتعليم في تلك المدارس.

وقد لخص ابن الجوزى دور نظام الملك في نشر العلم والعناية بالعلماء فقال: (وكان له الحلم والوقار، وأحسن خلاله مراعاة العلماء، وترتيبه العلم، وبناء المدارس والرباطات والوقوف عليها، وأثره العجيب هذه المدرسة – نظامية بغداد – ووقوفها الموقوف عليها، وفي كتاب شرطها أنها وقعت على أصحاب الشافعي أصلاً وفرعاً، وكذلك الأملاك الموقوفة عليها شرط فيها أن تكون على أصحاب الشافعي أصلاً وفرعاً وكذلك شرط في المدرس الذي يكون بها والواعظ الذي يعظ بها ومتولي الكتب، وشرط أن يكون فيها مقرئ يقرأ القرآن، ونحوى يدرس العربية)[٢].

وبالنظر إلى بناء المدرسة وتسنيدها وتخطيطها، نجدها تشبه المدن الجامعية في العصر الحاضر، التي درجت على إنشائها الكثير من دول العالم مراعية في ذلك كافة الاحتياجات والمستلزمات المختلفة، فيركز رجال التربية

---

(١) السبكى، طبقات الشافعية، جـ٢، صـ٢٧٠، مرجع سابق.

(٢) ابن الجوزى، المنتظم، مطبعة دائرة المعارف العثمانية: حيدر أباد، بدون رقم طبعة، ١٣٥٩هـ، جـ٩، صـ٦٦.

ر بتعلـيم والمسئولين عن خططها في اختيار الموقع الملائم، والنموذج الأمثل للفصـــول والطوابق والأفنية وخلافه، ونجد ذلك واضحاً عند نظام الملك حين شـــرع في بناء تلك المدارس خاصة نظامية بغداد، وندع الالوسى يصف ذلك فـيقول: (ولا تسل عما كانت عليه من لطافة الوضع وإتقان الصنع ... كانت مســتطيلة البـــناء متناســـبة الزوايا والأرجاء، فيها محل واسع للدرس (قاعة محاضــرات)، وآخـــر مثله معد للمذاكرة ولترويح النفس، ومصلاها يسع من المصــلين الألوف، وفيها مواضع لرؤساء العلم والمدرسين (مكاتب)، وأفنية الذخائـــر وأدوات الطباخيـــن، وكانت تشمل على طبقتين من البناء، وفيها من الحجر (الفصول) والبيوت (المساكن) عدد كثير ...... وبلغ عدد غرفها التي كانـــت معـــدة للطلاب والمتعلمين لكل قسم من أقسام العلوم ثلاثمائة وخمس وستون غرفة، هذا عدا قاعات التدريس، ومحافل المطارحات العلمية وأماكن الراحة ...... وكانت مدرسة مرفوعة الجدران مشيدة الأركان، وقد عقد في جوانـــبها طاقـــات مستديرة الشكل تنتهي إلى ذلك البنيان المشيد، وقد فرشت ســـاحاتها بالمرمـــر وســـورها مؤزر بمثله)[1]. ويلحق بمبنى المدرسة مكتبة تـــتألف من مبنى كبير يضم خزانة حوت على آلاف المجلدات بالإضافة إلى صـــالات القـــراءة والـــدروس[2]. ولكمال الاستفادة من تلك المباني والمكتبة الملحقـــة بهـــا، فأن الأمر يتطلب مصدر تمويلي دائم يخصص لتلك المدارس يـــنفق منه ضماناً لاستمرار العملية المدرسية وتجهيزاتها المختلفة ومدرسيها،

---

(١) محمـــد شكري الألوسي، تاريخ مساجد بغداد وآثارها، تهذيب: محمد بهجة، مطبعة دار السلام: بغداد، ١٣٤٩هـــ، بدون رقم طبعة، صـــ١٠٢ – ١٠٣.

(٢) ابن الأثير، الكامل، جـــ٩، صـــ٢٢٩، مرجع سابق.

إذ لا تخفـــى أهمية نفقات التعليم في أية دولة، وتشكل نسبة لا يستهان بها من ميزانيات كثير من دول العالم لأهمية التعليم وضرورة نشره.

وقد تنبه نظام الملك إلى أهمية إيجاد مصدر تمويلي دائم ينفق منه على المــدارس النظامــية المنتشــرة في زمانه، وبالغ فيه خاصة لنظامية بغداد، ويتضح ذلك من وشاية حساده به عند السلطان ملكشاه فقد قالوا: (إن الأموال التي ينفقها نظام الملك في ذلك تقيم جيشاً يركز رايته في سور القسطنطينية)، وقـد بلــغ مـــا أنفق على إنشاء نظامية بغداد مائتي ألف دينار[1]، وقد أوقف أوقافاً كبيرة لعمارة تلك المدارس وتزويدها بالكتب، وتوفير الرواتب الخاصة بالمدرســين والعلمـــاء والطلاب في خطة تعليمية محكمة تشبه ما يجرى به العمـــل حاليا عند وضع الخطط الخاصة بالتعليم، وقد ذكر الطرطوشى أخبار أوقـــاف نظامــية بغداد فقال: (بنى حولها أسواقاً تكون محبسه عليها، وابتاع ضياعاً وحمامات ومخازن ودكاكين أوقفها عليها)[2]، كل ذلك من أجل توفير مصـــدر تمويلـــي ثابـــت ودائم يوجه لأغراض الإنفاق على التعليم في تلك المدارســـة، دونما الضغط على موارد الميزانية الأخرى، أو إثقالها بكثير من التبعات خاصة وأن نفقات التعليم باهظة، والعائد المادي من ورائه متواضع؛ لأنه في الأساس استثمار في الإنسان، والاستثمار في الإنسان تكويناً وإعداداً عـــادة لا يدر عائداً إلا بعد فترة زمنية ليست بالقصيرة، سيما وأن نفقات نظام الملك على تلك المدارس كانت باهضة بلغة ذلك العصر، وكان ينفق على ذلك

(١) د. مريزن عسيرى، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقي، صـــ٢٦٦، مرجع سابق.

(٢) الطرطوشى سراج الملوك، المطبعة الوطنية: الإسكندرية بدون رقم طباعة، ١٢٨٩هـــ، صـــ١٢٨.

الكثـير من الأموال، إذ بلغت نفقاته على النظاميات والربط والتكايا من ماله الخاص مبلغ ستمائة ألف دينار[1].

وممـا يدعـم الاتجـاه الخـاص كون النظاميات جامعات على غرار المعمـول بـه حالياً، نظام التعليم القائم على التخصصات والأقسام، فقد كان هـناك قسـم للقرآن وعلومه، وقسم للفقه وأصوله، وآخر للحديث ومصطلحه ورجالـه، وقسـم للوعـظ، وقسـم لتدريس اللغة العربية وآدابها، يقول أبن الجـوزى: (وكذلـك شرط نظام الملك في المدرس الذي يكون بها والواعظ الذي يعظ بها أن يكون شافعياً ... وشرط أن يكون فيها مقرئ يقرئ القرآن، ونحـوى يدرس العربية)[2] فضلا عن نوعية العنصر البشرى المطلوب لها. فقـد كـان العلمـاء الذيـن يـتولون التدريس بها على ثلاث فئات، يتقدمهم المدرسـون، ويعيـنون بمرسـوم خاص، ويشترط فيهم التقوى والعلم وسداد الـرأى، ثم المعيدون الذين يعهد إليه بإعادة المحاضرة بعد إلقاء المدرس لها على طلابه، ويعينون من قبل ناظر المدرسة وإدارتها، ثم الواعظ وقد أشترط لها نظام الملك اتباع المذهب الشافعي.

أمـا فيما يتعلق بمخرجات التعليم من المدارس النظامية، فقد درس بها آلاف الطـلاب مـن شـتى أنحاء العالم الإسلامى في فروع العلم الشرعي المخـتلفة، واللغة العربية وآدابها لشهرتها الكبيرة، ولقوة التعليم بها، ولمكانة الأسـاتذة الذيـن تولوا مناصب التدريس فيها، وللإمكانيات المادية والتمويلية التى كانت تحظى بها من نظام الملك وسلاطين السلاجقة، ويذكر أن المدرسة

---

(١) الطرطـوشـى، سـراج الملـوك، المطبعة الوطنية: الإسكندرية بدون رقم طباعة، ١٢٨٩هـ، صـ ١٢٨.

(٢) ابن الجوزى، المنتظم، جـ٩، صـ٦٦، مرجع سابق.

النظامــية فــي بغــداد، كان فيها ستة آلاف تلميذ يتلقون فيها العلوم الدينية، والفقــه، والتفسير، والحديث، والنحو، والصرف، واللغة والآداب، وقد أصبح بعض طلابها من مشاهير العلماء في العالم الإسلامي منهم العماد الأصفهاني (ت. ٥٩٦هـــ) الفاضل في فنون العلم، والحافظ ابن عسكر (ت. ٥٤١هــ) إمــام المحدثين في زمانه، وبهاء بن شداد الفقيه (ت. ٦٣٢هــ) وأبو بركات الأنــباري الأديــب، ومــن مصر إسماعيل الأسواني (ت. ٥٩٦هــ) الفقيه، وموسى الموصلي الفقيه، وغيرهم كثير[١]. صفوة القول أن المدارس النظامية التــي أسسها نظام الملك من أعظم مآثر السلاجقة، وكانت مناراً لخدمة العلم والعلمــاء، وحظيت بالشهرة الواسعة، والمكانة العلمية المرموقة، وهى أولى المــدارس فــي ديــار الإســلام اهتماماً بمنسوبيها من مدرسين وطلاب فى دراســتهم وأمورهم المعاشية المختلفة، وأجرى للأساتذة والطلاب والرواتب المختلفة ليصرفهم إلى العلم، حتى أصبحوا أعلاماً في تخصصاتهم المختلفة

واقتصــاديا نستطيع القول أن العلم والاهتمام به من أهم العوامل المؤدية إلــى تحقــيق التنمــية الاقتصادية، فالاهتمام بالعلم وإنشاء المدارس من أهم الخدمــات، التى تقوم بها الدولة في العصر الحاضر، ويتلازم ذلك مع الجانب الاجتماعــي للحياة الإنسانية بكاملها، وتجاهد الدول أياً كانت في الوصول إلى تحقــيق هــدف العلــم ونشره، لأنه من ضمن أهم الأهداف التخطيطية بعيدة المدى لكثير من دول العالم، ويزداد الأمر أهمية إذا علمنا أن كثيراً من دولنا الإســلامية تقع ضمن الدول النامية التي تشترك في مجملها في مجموعة من

---

(١) للتفصــيل انظــر: مريــزن عسيرى، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقى، صـــ ٢٦٩ وما بعدها، صـــ٢٧٤ وما بعدها، مرجع سابق.

الخصـــائص يطلـــق علـــيها خصائص التخلف، من بينها خصائص في البعد الاجتماعـــي، يقـــف في مقدماتها انخفاض المستوى التعليمي، ولعل ذلك يعود إلى مجموعة من الأسباب أهمها:

١- ارتفـــاع نســـبة الأمـــية بيـــن الآباء، وجهلهم بأهمية تعليم أبنائهم خاصة الإنـــاث، فقـــد بلغت نسبة الأمية في بعض الدول الإسلامية في المتوسط عام ١٩٩٧م (٨٠ %) فـــي بوركينافاســـو، و(٦١ %) فـــي بنغلاديش، و(٦٠%) في باكستان، و(٥٦ %) فـــي اليمـــن، و(٥٥ %) فـــي مالي، (٤٥ %) فـــي مصر، و (٤٠%) في الجزائر، و (٣٦%) في أوغنـــدا، و(٣٣%) فـــي تونـــس، و (٢٨%) في كل من سوريا وإيران، بينما في الـــدول المتقدمة أقل من (٣%)[١] في المتوسط. ولو تم النظر إلى الأمية بيـــن الإنـــاث فالنســـبة مـــرتفعة، فقـــد بلغت عام ١٩٩٧م (٨٩%) في بوركينافاسو، و (٧٩%) في اليمن، و(٧٥%) في باكستان، و(٧٣%) في بـــنغلاديش، و(٧٢%) في مالـــي، و(٧٠%) فـــي أفريقـــيا الوسطـــى، و(٦٠%) في مصر، و(٥٢%) في الجزائر[٢].

ويشـــير تقريـــر للبـــنك الدولي، أن هناك اختلافاً في الفرص والمصادر المـــتوفرة للـــرجال والنساء في العالم، ولكنها أكثر شيوعاً في البلدان النامية الفقـــيرة، ويبدأ هذا النموذج في سن مبكرة حيث يتلقى الذكور قدراً أكبر من التعليم، والإنفاق الصحي عن الإناث، وعدم المساواة في تخصيص المصادر،

---

(١) البـــنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م)، صـــ٢٣٣-٢٣٤، مرجع سابق.

(٢) البـــنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م)، صـــ٢٣٣-٢٣٤، مرجع سابق

كالتعليم فيسمح للإناث بقدر أقل من التعليم عن الذكور[1] وهو ما يجسد اختلال نسبة التعليم بين الجنسين، والنظر إلى تعليم الفتاة على أنه مخالف للعادات والتقاليد والأعراف الاجتماعية، إلى الحد الذى تتضاءل فيه أهمية هذا النوع من التعليم في بعض الدول الإسلامية.

٢- نقص الاعتمادات المالية اللازمة للإنفاق على التعليم في كثير من الدول الإسلامية، إذ توضح إحصائية للأمم المتحدة أن إجمالي المنفق على التعليم في العالم العربي عام ١٩٩٧م لم يتجاوز (٦%) من الدخل الإجمالي للسعودية نصيب كبير، فإذا استثنيت هبطت النسبة إلى ما يقرب (٤,٥%)، وبالنظر إلى بعض الدول، نجد نقص تلك الاعتمادات نسبة إلى الناتج القومي، مع تواضع مقداره. فقد بلغ الإنفاق على التعليم، كنسبة من الناتج القومي الإجمالي عام ١٩٩٦م (١,٤%) في إندونيسيا، و(٢,٦%) في أوغندا و (٣,٩%) في بنغلادش، و(٣%) في باكستان، و(٤%) في إيران، و(٤,٢%) في سوريا، و(٤,٨%) في مصر، و(٥,٢%) في ماليزيا[2].

٣- قلة الارتباطات بين السياسة التعليمية، وحاجة الاقتصاد القومي، بما يعمل على الاختلال الواضح في سوق العمل وبكافة مهاراته مع افتقاد كثير من المجتمعات الإسلامية التخصصات العلمية أساس التنمية الاقتصادية، ويربط هذا بالإنفاق المتواضع على البحوث التجريبية والتطبيقية، التي تسفر عن فنون إنتاجية يمكن الاستفادة منها، وهذا

---

(١) البنك الدولي، مؤشرات التنمية فى العالم لعام ١٩٩٩م، صـ٢٣، مرجع سابق.
(٢) البنك الدولى، تقرير عن التنمية فى العالم لعام (٩٩- ٢٠٠٠م)، صـ٢٤٠، مرجع سابق.

واضح من الإنفاق على التعليم كنسبة من الناتج القومي على اعتبار ذلك محتوياً عليها.

٤- النقص الواضح في عدد المدرسين، وأعضاء هيئة التدريس في مراحل التعليم العام والجامعي في كثير من الدول الإسلامية. وما يتبعه ذلك من ضعف مستوى التجهيزات، وبقية متطلبات العملية التعليمية ذاتها.

وعليه تبرز أهمية تخطيط قطاع التعليم والاهتمام به، وتوفير التعليم المجاني، وحث الأفراد وتوجيههم إليه، ومراعاة التوازن في التوزيع الجغرافي للمدارس، والربط بين سياسة التعليم والاحتياجات الحقيقية، وتوفير المدرسين الأكفاء، والظروف الملائمة لاستمرارهم في العملية التعليمية، وزيادة الاعتمادات المالية اللازمة، فالإسلام يحث على العلم والتعلم والتدريب، والاستثمار في التعليم من أهم أنواع الاستثمار وأجداها لأنه استثمار في الإنسان؛ والإنسان كما هو معروف هدف التنمية الاقتصادية وصانعها والتوجه إليه تتوجه برامجها وسياستها.

ويلحق بهذا الأمر ما هو من قبيل اقتصاديات العمل في العصر الحاضر، فقد كان نظام الملك حريصا في تولية العمال، واستكفاء الأمناء منهم، ومشارفتهم وتصفح أحوالهم، وبث العيون والرقباء عليهم وتولية الأصلح منهم، وتعيين الأكفاء ووضع الرجل المناسب في المكان المناسب، مع الاستعانة بالمثقفين. وفى جماع ذلك يذكر الأصفهاني إجراءات نظام الملك فيما يتعلق بحاله مع عنصر العمل عموما، فيقول: (قد قسم الملك الذى حازه السيف بقلمه أحسن تقسيم، وقومه أحسن تقويم، فكان ينظر في الأوقاف والمصالح ويرتب عليها الأمناء ويشدد في أمرها، ويخوف من وزرها،

ويرغــب في أجرها ويكلها إلى الأمناء، ولا يدعها مأكلة للخونة)[1]، ويضيف الأصــفهاني أيضاً أنه: (نشأ طبقات الكتاب الجياد، وقرعوا المناصب، وولوا المراتــب، وأنه كان بصيراً ينقب عن أحوال كل منهم، ويسأل عن تصرفاته وخــبرته ومعرفــته، فمن تفرس فيه صلاحية الولاية ولاه، ومن رآه مستحقاً لرفع قدره رفعه وأعلاه[2].

ويلحــظ من النصين السابقين أن نظام الملك يتوخى الأمور الشرعية عند تولــيه العمــال والولاة، المجموعة في قوله تعالى: ﴿ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَــوِيُّ الأَمِينُ ﴾[3] فضلاً عن أمر آخر غاية في الأهمية لاقتصاديات العمل فــي العصر الحاضر، وهو الخبرة التي ذكرها البنداري صراحة، والخبرة لا تكتســب إلا بمعاصرة الحياة، ومباشرة العمليات الإنتاجية بصفة مستمرة كما أنــه غلب جانب العلم على غيره، فقد جعل المتعلمين والمثقفين دلائل رئيسية فــي الولايــة، ويحــيط ما سبق بمبدأ رئيسي هام هو الخوف من الله تبارك وتعــالى، وأنــه مطلــع على كل صغيرة وكبيرة، ليذكى فيمن يوليه ويرسخ الــرقابة الذاتية أساس أنواع الرقابة وأولاها وأهمها على تعدد مستوياتها في العصر الحاضر.

أما فيما يتعلق بالقضاة والمحتسبين، ولأهمية الأدوار التي يمارسونها، اذ القضــاء يــتولى الفصل بين الناس في المنازعات المختلفة، والمحتسب تعدد أدواره وتتفرع لتشمل الإشراف الاقتصادي على مكيال والميزان، والغش في

---

(١) البندرى الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، صـــ١١١ –٦٠.
(٢) البندرى الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، صـــ١١١ –٦٠.
(٣) سورة القصص، الآية رقم (٢٦).

العملـــة، ومراقبة الأسواق والتجار وأهل الصناعات ليستقيم التعامل والتبادل علـــى أصـــوله الشـــرعية، من بعد عن الربا، والاحتكار، والغرر، والغبن، والوساطة، وزيادة التكاليف على حساب المستهلك النهائي وما شاكلها، فيكون تعيـــنهم عـــن طريق السلطان. يقول نظام الملك: (ينبغي للسلاطين أن يعلموا بأحوال قضاة المملكة فرداً فرداً، فيختارون من كان منهم اغرز علماً، وأزهد نفساً، وأعف يداً، وأقل طمعاً، ويولونه هذا الأمر، ويعزلون من لم يكن كذلك ويستبدلون لتسلطهم على دماء المسلمين وأموالهم وجب ألا يسند إلى الجاهل الفاسد، بل يفوض إلى العالم الورع ...)[1].

وبالنظر إلى النواحي التنظيمية المرتبطة بالإدارة، نجد أن نظام الملك قد بـــرع في تنظيم الإدارة العسكرية في الدولة السلجوقية إبان وزارته، فقسمها إلـــى (٢٤) منطقة عسكرية، مراعياً الروابط والعلاقات القبلية لتحقيق ترابط الأفـــراد والتزامهم بطاعة رئيس القبيلة، واضعاً كل قسم أو منطقة تحت قيادة شـــخص يتدرج بحسب أهميته ومكانته، من لقب جاد الغز، أو شاه الفرس، أو خـــان المغـــول، وقـــد أعطى أولئك القادة صلاحيات مناسبة في تعيين الجند وتجهـــيزهم، وإقامـــة العـــرض العسكري كل ربيع أمام مولاهم بأوامر من السلطان، ويتدربون في الصيف، وتكون إجازاتهم في الشتاء[2] ومن الوظائف الإدارية التي بنيت على خلفية اقتصادية منصب الأتابك؛ الذي قام على أكتاف النظام الإقطاعي، وهذا المنصب عبارة عن إمارة يعطيها السلطان السلجوقى لأحـــد خواصـــه المقربيـــن، ومعظمهم من مماليك السلاجقة الذين تربوا في قصـــور السلاطين، فيقلدونهم المناصب، ويلحقونهم بالجيش، ويمنحوهم أرفع

---

(١) نظام الملك، سياسة نامة، صـــ٧٠، مرجع سابق.

(٢) هيفاء عبد الله البسام، الوزير السلجوقى نظام الملك، صـــ١١٣ – ١١٤،مرجع سابق

الرتب ويهيئون لهم الرياسة فى البلاط، ومن أشهر تلك الأتابكيات في العصر السلجوقى بعامة، أتابكة الموصل، وأتابكة دمشق، وأتابكة أذربيجان، وأتابكة أرمينيا، وأتابكة الجزيرة وغيرها[١] وهو دليل على استخدام اللامركزية في الأمور الإدارية.

ما سبق يبين اهتمام نظام الملك بالأمور الإدارية والتنظيمية، لكونها رافد من روافد النمو الاقتصادى، ولعمق الرابطة بين التنمية الإدارية والاقتصادية، فقد كان يولى الوظائف والمصالح الأمناء المخلصين القادرين على تحمل مسئولياتهم، ويراقبهم بصفة دائمة مستمرة وبطرق عدة، ويضاعف لهم الأجر لضمان حسن سير العمل في مؤسسات الدولة وأجهزتها المختلفة، وحافزاً مادياً لإتمام العاملين عامة لأعمالهم ومداومة نشاطاتهم.

والعمل وتنظيمه من العناصر الإنتاجية الهامة في الاقتصاد الإسلامي وغيره، لما يمارسه من أدوار مختلفة في التنمية الاقتصادية، وأحاطته الشريعة الإسلامية بمجموع من الأحكام والضوابط المختلفة، تشكل فيما بينها خطة لكمال الاستفادة منه، فيما يتعلق بالحقوق والواجبات، ودوره في نظرية التوزيع وغيرها.

ويدعم هذا الاتجاه أن قوة العمل تشكل جزءاً لا يستهان به من جملة السكان تعزز الدور الاقتصادي له، بلغت عام ١٩٩٨م (٦٦,١ %) في تركيا، و(٦٥,٢%) في الأردن، و (٦٣,٨%) في أندونيسيا، و (٦١%) في المغرب، و(٦٠%) في مصر، وأفريقيا الوسطى، و(٥٨,٥%) في ماليزيا، و(٥٨,١%)

---

(١) هيفاء عبد الله البسام، الوزير السلجوقى نظام الملك، صـ١١٣-١١٤، مرجع سابق.

في إيران، و(٥٨%) في السعودية، و(٥٦,٥%) في بنغلادش، و (٥٦%) في الكاميرون، و (٥٥%) في السنغال[١].

(١) البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م)، ص١٣٤-٢٣٥، مرجع سابق.

المبحث الثالث
السياسات المالية

ينظر إلى السياسة المالية في الاقتصاد، بأنها تكييف الإنفاق العام، والإيرادات العامة، كماً وكيفاً لتحقيق أهداف محددة[1] أما في الاقتصاد الإسلامي، فتعنى إدارة الإيرادات العامة والنفقات العامة للدولة الإسلامية وتوازنها، لتحقيق الأهداف[2] واستخدام الدولة الإسلامية لإيراداتها ونفقاتها لتحقيق أهدافها وفق القواعد الإسلامية المقررة[3].

ومن الوظائف الملازمة للدولة الإسلامية، فضلاً عن حراسة الدين التى تحتوى على الجهاد وحماية البيضة والدعوة، سياسة الدنيا وإدارة شئون الدولة والرعية لتحقيق مصالح العباد والبلاد، مع عدم التوسع في الوظيفة الاقتصادية إلى الحد الذى يصادر جهود الأفراد والمبادرات الفردية، اذ النشاط الاقتصادى في الإسلام يجب أن يقوم به الأفراد (القطاع الخاص) ألا إذا صاحب ذلك انعدام في الربحية، وضخامة في التكاليف، كما هو حال مشروعات رأس المال الاجتماعي، أو إذا ترتب على قيام القطاع الخاص بإنتاج سلع وخدمات تتعلق بإشباع الحاجات العامة الأساسية، تولت الدولة

---

(١) د. عادل حشيش. أصول المالية العامة. مؤسسة الثقافة الجامعية: الإسكندرية بدون رقم طبعة، ١٩٨٤م ـص١٧.

(٢) قطب إبراهيم محمد، السياسة المالية لعثمان بن عفان رضى الله عنه، الهيئة المصرية العامة للكتاب: القاهرة، بدون رقم طبعة، ١٩٨٦م، ص٥٤.

(٣) للتفصيل أنظر: سعد اللحيانى، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العلية الشرعية، كلية الشريعة، جامعة أم القرى، ١٤١٠هـ، ص٢٢٤ وما بعدها، ص٥٤.

إنتاجها أو القيام على تنظيم ذلك الإنتاج، فالدولة الإسلامية وظيفتها أبعد من ذلك، مع عدم نفى هذه الوظيفة عنها إنما في الإطار المحدد لها، من جباية الإيرادات، ومسئوليتها عن تحقيق التنمية الاقتصادية في بعدها بعد العام، والقيام بالأساسي والدوري من المشروعات، والتصرف بما يحقق مصالح العباد الاقتصادية، والتدخل في الحياة الاقتصادية وفق الإطار المشروع(١). بما يعنى أن دور الدولة في الإسلام لا يقف عند مزاحمة التجار والصناع والزراع، وأهل الحرف والمهن المختلفة، والقيام بالمبادرة في الجانب الاقتصادي، وقد ذكر ابن خلدون في مقدمته: (أن التجارة من السلطان مضرة بالرعايا ومفسدة للجباية)(٢).

وتشير التقارير الحديثة للتنمية في العصر الحاضر، أن قيادة القطاع العام للتنمية الاقتصادية، ترتب أعباء إدارية وتشغيلية كبيرة، بما يعنى انخفاض الهوامش المتوقعة من الأرباح، ويعمل على تحميل الميزانية العامة، والدين الخارجي بأعباء باهضة(٣).

ويرتبط بما سبق ما هو من قبيل التتمة والتكملة، يخص أهداف السياسات المالية في الاقتصاد الإسلامي، فهى نابعة من النظام الاقتصادي، والنظام الاقتصادي جانب من جوانب الشريعة الإسلامية الغراء، وما يوجد في الكل يجب أن ينطبق على الجزء، وتتحصل تلك الأهداف في تحقيق

---

(١) للتفصيل أنظر: سعد اللحيانى، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العليا الشرعية، كلية الشريعة، جامعة أم القرى، ١٤١٠هـ، ص٢٢٤ وما بعدها، صـ٥٤.

(٢) ابن خالدون، المقدمة، دار الجيل: بيروت، الطبعة الخامسة، ١٤٠٤ هـ، صـ٢٨١.

(٣) البنك الدولى، تقرير عن التنمية في العالم لعام (١٩٨٧م)، صـ ٨١.

الوظيفة الدينية والعقدية، والاستخدام والتخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية، والوصـــول إلى التوازن الاجتماعي بتحقيق العدالة في توزيع الدخل والثروة، بين أفراد الأمة الإسلامية.

وبمحاولـــة تحلـــيل السياســـة المالية التي كان ينتهجها نظام الملك، نجد حرصـــه الشديد على ضبط الحسابات المالية للدولة، لمعرفة دخل وخرج كل ولاية بدقة يقول: (يجب أن يكتب حساب الولايات، وأن يوضح المجموع منها والمنصـــرف، وفـــائدة ذلك هى التأمل في النفقات تأملاً شافياً، حتى إذا كان هـــناك ما هو جدير بأن يسقط وألا يعطى حذف، وإذا كان لقائل في الأموال المجموعـــة قـــول يتوخى به التوفير، أو يظهر به الخلل وجب الإنصات إلى قولـــــه، فإذا كان ما بينه حقاً وجب أن يطلب هذا المال، فإنه إذا اثبت الخلل وتضيع المال أمكن تداركه ولم تعد تخفى خافية من بعد)[1].

والـــنص السابق بالمفهوم الاقتصادى يعنى وجود موازنة عامة، وإن لم يصـــرح بذلك، مع ضرورة تحقيق توازن تلك الموازنة من الناحية الحسابية والحقيقية، ويشير إلى أهمية تحقيق الفائض وتجنب الخلل فيها على الإطلاق.

كمـــا أن نظـــام الملك ألمح إلى ترشيد الإنفاق العام فقال : (أما اعتدال السـلطان فـــي مـــال الدنيا وأمورها، فيأتي بأن يكون متصفاً بسيرة السلف، ويقـــتفى أثر الملوك والصالحين، ولا يستن سنة خبيثة، ولا يرضى بالدم غير الحـــق، ومن الفرائض الواجبة على السلطان تقصى أمر العمال والمعاملات، ومعـــرفة الدخل والمنصرف، ورعاية الأموال واصطناع الذخائر، استظهاراً بهـــا على الخصوم، ودفعاً لمضرتها، وألا يغل يده إلى عنقه فيقال بخيل، ولا

(١) نظام الملك، سياسة نامه، ترجمة: د. محمد العزاوى، صـــ٣٠٤-٣٠٥، مرجع سابق.

يبسطها كل البسط فيقال متلاف ارعن، بل يجب عليه أن يراعى أقدار الناس وأن يعتدل في الأمور جميعا ... وأن يرعى في كل الأمور جانب الله تعالى)[1].

فضلاً عما سبق فقد كتب نظام الملك، حول وضع الخزائن، ورعاية قواعدها وتربيتها فقال: (كان للملوك خزانتان دائماً، إحداهما الخزانة الأصلية، والأخرى خزانة الإنفاق، وكان معظم المال يوضع في الخزانة الأصلية، أما خزانة الإنفاق ففيها الشيء اليسير ، ولم يكونوا يأمرون بالإنفاق من الخزانة الأصلية إلا إذا ألجأتهم الضرورة إلى ذلك، فإذا أخذوا منها شيئاً أخذوه على سبيل القرض، ووضعوا مكانه غيره بسرعة ولما كانوا يخشون إن هم أنفقوا الدخل كله ثم بغتتهم الحاجة إلى المال أن يقعوا في ضائقة منه، ويجد التقصير والتأخير إلى هذا المهم سبيلاً، فإنهم لم يكونوا يستبدلون بذلك المال الذى يحمل للخزانة من داخل الولايات غيره قط أو يحولونه، وذلك حتى تجرى المشاهرات على وجهها وفى أوقاتها، ولا يقع التقصير والا التأخير في المراسيم والصلات والتسويغات، وكانت كل الخزائن عامرة، وكان الناس في راحة دائمة وطمأنينة أبداً، فلم يلحق مخلوقاً أذى من ناحية المال)[2].

ويستشهد نظام الملك على ذلك بفعل السلطان ألب أرسلان، الذي كان من جملة خزائنه، خزانة في القلعة من نواحى قرامان، وكان له بها اهتمام شديد واختصاص عظيم، وكانت إذا عنت له الحركة من خراسان إلى العراق

(٢،١) نظام الملك، سياسة نامه، ترجمة: د. محمد العزاوي، صـ٣٠٤ –٣٠٥، صـ٢٩٧ مرجع سابق.

أو العكس، استعان بأمواله هذه ليكمل النقص الذي قد يكون في استعدادات الحركة وأموال الجند.

ونظام الملك في النص السابق يحلل وبدقة الأدوار الاقتصادية المختلفة للمال، وكيفية المحافظة عليه، وأسس وضع الميزانية العامة، وكيفية معالجة الاختلالات، وما تقوم به بعض الوزارات في العصر الحاضر، كوزارة المالية التى تتولى الإنفاق العام، وتعد الميزانية العامة للدولة، أو البنك المركزي، الذي يتم تحويل الكثير من الأموال والاحتياطات المختلفة، من: نقد الدولة والقطع الأجنبي إليه، كما أنه يشير بصراحة إلى مبدأ من المبادئ التي تقوم عليها الميزانية العامة في كثير من دول العالم المعاصر، وهى عدم جواز النقل بين البنود والأبواب التي تشكل منها الميزانية وفى عمومه مراعاة لتوزيع أعباء ومكاسب و ثمار التنمية بين الأجيال المختلفة، ويحقق هدف إستراتيجي للاقتصاد الإسلامي يتعلق بالتوازن الاجتماعي، بما يعنى أن للمسلمين قصب السبق في مجال وضع الميزانية العامة وغيرها، منذ ان دون عمر بن الخطاب ﷺ الدواوين.

كما أن له صلة في الدراسات الاقتصادية عموماً بسياسات الموازنة العامة أحد العناصر الأساسية للسياسات المالية عامة والموازنة العامة خاصة، والتي تهتم بتكيف العلاقة بين الإيرادات والنفقات العامة باتباع إحدى سياسات الموازنة (فائض – عجز – توازن)، عن طريق تغيير العلاقة بين الإيرادات والنفقات العامة، للتأثير في مستوى النشاط الاقتصادي تبعاً للظروف الاقتصادية، فتجعل العلاقة في صورة زيادة الإنفاق العام على الإيرادات العامة ليحقق ما يسمى بعجز الموازنة، أو زيادة الإيرادات العامة

عـــن الإنفـــاق العـــام ليحقق ما يعرف بالفائض، أو في صورة التساوي بين الإيـــرادات والـــنفقات العامة ليتحقق ما يسمى بتوازن الموازنة، وتهدف تلك السياسات إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي والتنمية الاقتصادية[1].

وبالنظر إلى مالية الحكومة المركزية في العالم، يشير أحد تقارير البنك الدولي، إلى أنه باستثناء ماليزيا أظهرت دول شرق آسيا انخفاضا في الفائض المالـــي، أو العجـــز الناشـــئ خـــلال الفترة من (١٩٨٥م -١٩٩٧م)، وعلى النقيض انخفض العجز قليلاً في كل من الهند والصين[2].

وتولـــى تقريـــر آخـــر للبنك الدولي توضيح العجز والفائض في مالية الحكومـــة المركزية[3] الذي يدلل على وجود عجز مزمن في الموازنة العامة للكثـــير مـــن الـــدول الإسلامية، ثبت ذلك بتقصي فترتين زمنيتين متباعدتين نســـبياً، الأولى عام (١٩٨٠م) والثانية عام (١٩٩٧م) وقد تم احتسابه كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي.

ففـــي الأولى (١٩٨٠م) أتضح أنه بـــالعجز ـــ (١١,٨٥) في سيراليون، (٩,٧%) فـــي المغرب، (٩,٤%) في سوريا، (٩,٣%) في الأردن، (٧,٦%) فـــي إيران، (٦,٦%) في مصر، (٥,٧%) في باكستان، (٣,٨%) في تركيا، (٢,٨%) في تونس، (١,٨%) في بنغلاديش.

---

(١) سعد اللحياني، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، صـــ٢١٨-٣٠٨، مرجع سابق.

(٢) البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م) صـــ ٢٣٧، مرجع سابق.

(٣) عجـــز الميزانية العامة عبارة عن العائد من رأس المال الجاري (إيرادات جارية غرامات رســـوم تعويضات دخل ملكية ومبيعات ومنح والإيرادات الضريبية) مطروحاً منها المصروفات الكلية والإقراض ناقصاً التسديدات.

انظـــر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م) صـــ٢٣٧، مرجع سابق.

وفى الثانية (١٩٩٧م) اتضح أنه (١٣,٨%) في إيران، (١١,٧%) في مصر، و(٩,٧%) فـي سوريا، (٨,٤%) في تركيا، (٧,٩%) في باكستان، (-٦%) فـي سيراليون، (٤,٤%) في المغرب، وهذا يوضح أن العجز مزمن مستمر لا طارئ[١].

فضـلاً عـن ذلك يمكن أن يؤخذ إجمالي الدين الخارجي كمقياس على عجـز الميزانية في بعض الدول الإسلامية، فقد بلغ إجمالي الدين الخارجي، كنسبة مـن الناتـج القومي الإجمالي (عام ١٩٩٧م) (١١٤%) في سوريا، (١١٠%) فـي الأردن، (٧٢%) فـي نيجريا ومالي، و(٦٥%) في الجزائر، (٦٢%) فـي أندونيسيا، (٥٨%) في تونس، (٥٦%) في اليمن، (٥٣%) في المغـرب، (٤٨%) فـي ماليزيا، (٤٣%) في تركيا، (٣٨%) في باكستان، (٣٠%) في بنغلاديش[٢].

صفوة القول أن الأوضاع المالية والتمويلية في معظم الدول الإسلامية، أمر يحتاج إلى مزيد من دراسة وتحليل، وإيجاد مداخل وأبعاد مختلفة لحلول عملـية واقعية، تساعد تلك الدول على الخروج جزئياً وعلى مراحل من هذا المـأزق، الـذى يشـكل عائقـاً أساسيا في طريق تقدم التنمية، وتحقيق نمو اقتصادي متوازن، ويدخل الاقتصاد القومي في حبائل التبعية والجزئية، وهو أمر أم يكن موجود في كثير من فترات التاريخ الإسلامى المجيدة، ومن بينها الدولة السلجوقية أيام الوزير نظام الملك.

---

(١) البـنك الـدولى، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م) صـ٢٥٦، مرجع سابق.

- البنك الدولى، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، صـ ٢٣٦، مرجع سابق.

(٢) البنك الدولى، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م) ص٢٣٧، مرجع سابق.

((الخاتمـــــــــــــة))

الحمد الله رب العالمين، والصلاة والسلام على محمد الأمين وبعد :

فقد تم الانتهاء النسبي من دراسة بعض التطبيقات التى حدثت في الدولة السـلاجقة زمـن الوزير نظام الملك، ولا يدعى البحث أنه توصل إلى تحليل دقـيق لكافة المعطيات الاقتصادية إبان تلك الفترة، ولكنه جهد المقل ومحاولة المجتهد وتحديد معالم أساسية في هذا الاتجاه.

وبرغم ما سبق فقد خرج البحث **ببعض النتائج التالية :**

١- الإشراف الدقيق لنظام الملك على النواحي السياسية، والشئون العسكرية، وتنظيم الإدارة والاقتصاد، بما جعل السلاجقة قوة تخشاها الدول، لحسن تخطـيطه وتدبيره والتزامه بالسنة واشتغاله بالحديث والفقه، وبما جعل عصر السلاجقة من العصور الذهبية في المشرق الإسلامي.

٢- تـم توجيه الإقطاع في عهد نظام الملك إلى توفير الإنفاق العام وصيانة الجند، حين أقر الإقطاع ببعده العسكري والحربي، كسياسة اقتصادية لها أثر على العمل والإنفاق والتنمية، مع تجنيبه التعديات المختلفة، بما يعنى إمكانـية الاسـتفادة مـن الإقطـاع الشرعي في العصر الحاضر لحل مشكلات السكن والبطالة وعدم توفر الغذاء.

٣- الاهـتمام الأكـيد والازدهار الواسع للتنمية البشرية والثقافية زمن نظام الملـك، لكثرة المدارس وتوفير الإمكانيات، والوقفيات اللازمة لتمويلها، واستمرارية العالم الإسلامي في التخصصات الشرعية العربية.

٤- الأخـذ بالمبادئ المتعارف عليها حالياً في سياسات الموازنة العامة، مع التركيز على تحقيق فائض مستمر في الميزانية، وكيفية المحافظة عليه،

ووضع القواعد المختلفة للميزانية العامة، وهو أمر لا يتوفر عند مقارنة أوضـــاع معظم دول العالم الإسلامى في الوقت الحاضر، فلديها عجوز دائمـــة فـــي موازنتها، وأرصدتها من العملات الأجنبية، وتراكم مستمر لمديونيتها الخارجية، الأمر الذى أصبحت معه متلقياً رئيسياً للتمويل في مصـــادره المخـــتلفة، وهـــو أمر لا تخفى خطورته يلتهم جزء كبير من الإنـــتاج القومـــي ومن حصة الصادرات، ويرتب أوضاعا أخرى تقف السيطرة والتبعية على رأسها رغم النهى الشرعي عن ذلك.

أما **توصيات البحث** فيمكن تبينها على النحو التالي:

١- توجيه النظر إلى دراسات التاريخ الاقتصادي، وتاريخ الفكر الاقتصادى بالجملـــة، لأنهـــا تشكل لبنة أساسية على طريق بناء النظرية الاقتصادية في الإسلام.

٢- زيـــادة الاهـــتمام بالبحـــث فـــي التراث الاقتصادي للمسلمين من خلال العصـــور، أو الشخصـــيات البارزة ذات المناصب السياسية الهامة، أو المفكرين الذين يتشكل لديهم فكر اقتصادي يستفاد منه.

٣- ضـــرورة قـــيام المركز الإسلامية المتخصصة بتجميع شتات الدراسات الاقتصـــادية، الفكـــرية والتاريخـــية والحضارية، وتصنيفها وتوصيفها وطـــبعها ونشـــرها، ليتسنى للمثقفين عامة وأولى التخصص الاقتصادي تحديـــداً مـــن الإفـــادة منها، وتوجيه المزيد من الاهتمام إلى غيرها، أو التوسع الرأسي في بعضها.

((والله أعلى وأعلم))

((قائمة المراجع))

١- ابـن الأثـير، الكـامل في التاريخ، مراجعة وتصحيح : د.محمد يوسف الدقاق، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٠٧هـ.

٢- أحمـد الطحـاوى، مختصر الطحاوى، تحقيق : أبو الوفا الأفغاني، دار الكتاب العربي: القاهرة، بدون طبعة، ١٣٧٠هـ.

٣- أحمـد كمال حلمي، السلاجقة في تاريخ الحضارة، دار البحوث العلمية: الكويت، الطبعة الأولى، ١٣٩٥هـ.

٤- د. أرشـيد يوسـف، سلاجقة الشام والجزيرة، بدون ناشر أو رقم طبعة، ١٤٠٩هـ.

٥- البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام ١٩٩٩م.

٦- البنك الدولي مؤشرات التنمية في العالم لعام ١٩٩٩م.

٧- تـاج الديـن السـبكى، طبقات الشافعية الكبرى، تحقيق: د. عبد الفتاح الحلـو، ود. محمـود الطناحـي، مطبعة عيسى البابي الحلبي: القاهرة، الطبعة الأولي ١٣٨٥هـ.

٨- د. جمـال محمد عبده، دور المنهج الإسلامي في تنمية الموارد البشرية، دار الفرقان: عمان، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الأولى١٤٠٤هـ.

٩- ابـن الجـوزى، المنتظم، مطبعة دائرة المعارف العثمانية: حيدر آباد، بدون رقم طبعة، ١٣٥٩هـ.

١٠- ابـن حـزم، المحلـى، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ.

١١- د. حسن إبراهيم حسن، تاريخ الإسلام السياسي والديني والثقافي والاجتماعي، مكتبة النهضة المصرية: القاهرة، الطبعة الأولي، ١٩٦٧م
١٢- ابن خلدون، المقدمة، دار الجيل: بيروت، الطبعة الخامسة، ١٤٠٤هـ
١٣- الروانديى، راحة الصدور وآية السرور، ترجمة: عبد النعيم حسنين وآخرون، بدون ناشر أو رقم طبعة: القاهرة، ١٣٧٩هـ.
١٤- سعد اللحيانى، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العليا الشرعية، كلية الشريعة، جامعة أم القرى، ١٤١٠هـ.
١٥- السيد الباز العرينى، الإقطاع في الشرق الأوسط، بحث في حولية كلية الآداب، جامعة عين شمس، المجلد الرابع، ١٩٥٧م.
١٦- الشاطبى، الموافقات في أصول الأحكام، دار الكتب العلمية: القاهرة، الطبعة الثانية، ١٣٩٩هـ.
١٧- الطرطوشى، سراج الملوك، المطبعة الوطنية : الإسكندرية بدون رقم طبعة، ١٩٨٤م.
١٨- د. عادل حشيش، أصول المالية العامة، مؤسسة الثقافة الجامعية: الإسكندرية، بدون رقم طبعة، ١٩٨٤م.
١٩- د.عبد النعيم حسنين، دولة السلاجقة، مكتبة الأنجلو المصرية : القاهرة، بدون رقم طبعة، ١٩٧٥م.
٢٠- أبو عبيد، الأموال، دار الفكر: بيروت، بدون رقم طبعة، ١٣٩٩هـ.
٢١- ابن العماد الحنبلى، شذارات الذهب في أخبار من ذهب، دار الآفاق الجديدة: بيروت، بدون رقم أو تاريخ.

٢٢- الفتح بن على البنداري الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، دار الآفاق الجديدة: بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤٠٠هـ.

٢٣- ابن قدامه، المغنى والشرح الكبير، دار الكتاب العربى: بيروت بدون رقم طبعة أو تاريخ.

٢٤- قطب إبراهيم محمد، السياسة المالية لعثمان بن عفان ﷺ، الهيئة المصرية العامة للكتاب: القاهرة، بدون رقم طبعة، ١٩٨٦م.

٢٥- ابن كثير، البداية والنهاية، مكتبة المعارف: بيروت، الطبعة الثانية، ١٩٧٧م.

٢٦- الماوردى، الأحكام السلطانية، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ.

٢٧- الماوردى، أدب الدنيا والدين، دار أقرأ: بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤٠٣هـ.

٢٨- مجلس التعاون الخليجي، الأمانة العامة، التنمية الزراعية في دول المجلس: الرياض، ١٩٨٨م.

٢٩- محمد شكري الألوسى، تاريخ مساجد بغداد وآثارها، تهذيب: محمد بهجة، مطبعة دار السلام: بغداد، ١٣٤٩هـ.

٣٠- د. محمد عفر، التنمية والتخطيط وتقويم المشروعات في الاقتصاد الإسلامى، دار الوفا، المنصورة، الطبعة الأولى، ١٤١٢هـ.

٣١- د. مريزان عسيري، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقى، مكتبة الطالب الجامعي: مكة المكرمة، الطبعة الأولى، ١٤٠٩هـ.

٣٢- المقدسى، الروضتين في أخبار الدولتين، دار الجيل: بيروت، بدون رقم أو طبعة.

٣٣- نظـام الملـك، سياسـة نامـه، ترجمة: د. محمد العزاوى، دار الرائد العربي: القاهرة، بدون رقم طبعة أو تاريخ.

٣٤- هـيفاء عـبد الله البسام، الوزير السلجوقى نظام الملك، رسالة ماجستير غـير منشـورة، مقدمة إلى قسم الدراسات العليا التاريخية والحضارية، جامعة أم القرى، كلية الشريعة : مكة المكرمة، ١٣٩٩هـ.

٣٥- وزارة التخطـيط السعودية، خطط التنمية الثانية (١٣٩٥-١٤٠٠هـ)، والخامسة (١٤١٠-١٤١٥هـ).

٣٦-أبـو يوسـف، الخـراج، دار المعرفة: بيـروت، الطبعة السادسة، ١٣٩٩هـ.

أثر القيم الأخلاقية الإسلامية في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية

دكتور/ أشرف يحي محمد الهادي(*)

أولاً: مقدمة وتمهيد لمشكلة البحث وأهميتها:

يطلق على العصر الحالي عصر المعلومات لتزايد كمية المعلومات المنتجة وتزايد طاقات الحاسبات الآلية وطرق نقل وتوصيل المعلومات، بالإضافة إلى تزايد الحاجة إلى نوعيات متخصصة من المعلومات لمعاونة متخذي القرارات وتلبية احتياجاتهم المختلفة.

هناك ضرورة للتحقق من إنتاج المعلومات بمستوى مناسب من الجودة بما يمكن من الاعتماد عليها في اتخاذ القرارات الإدارية المختلفة، وحتى يتم إنتاج المعلومات بمستوى الجودة الملائم فلابد من وجود معايير تحكم هذه الجودة من حيث توافر معايير للجودة في المعلومات ذاتها كمنتج لنظام المعلومات، وكذلك توافر معايير تحكم نظام المعلومات المنتج والمجهز لهذه المعلومات، أي معايير للمنتج النهائي (المعلومات) ولنظام الإنتاج (نظام المعلومات)، وما يرتبط به من ضرورة وجود معايير جودة لمعدي المعلومات كمقوم أساسي من مقومات نظام المعلومات.

(*) مدرس المحاسبة بكلية التجارة (بنين) – جامعة الأزهر

فدائماً يوجه الاهتمام لمتخذي القرارات ودراسة احتياجاتهم وكيفية تلبية هـذه الاحتـياجات ودراسة نماذج اتخاذ القرارات لتوفير المعلومات الملائمة لها.

إلا أنـه فـي رأي الباحـث فـإن الاهتمام يجب أن يركز على معدي المعلومـات ولـيس مسـتخدميها فقط فمعدى المعلومات هم المسئولون عن توفـيرها بمسـتوى جودة يمكن من استخدامها لذا فينبغي التركيز على جانب الإعداد بجوار جانب الاستخدام.

ومعـدي المعلومات ليسوا فقط الحاسبات الآلية بطاقاتها الضخمة وإنما هم في الأساس الأفراد (العنصر البشري) المؤثر في عملية إعداد المعلومات بمـراحلها المخـتلفة وكذلـك فـي توصـيلها بصورة ملائمة إلى مجالات الاستخدام.

والأفـراد كبشـر لهـم احتـياجات وقيم وانتماءات تؤثر على حيادهم وموضـوعيتهم في إعداد المعلومات وفي تصميم وتنفيذ وتشغيل نظم الإمداد بالمعلومات.

لـذا فمـن الأهمية بمكان دراسة القيم المعنوية والسلوكية المؤثرة على العنصـر البشـري كـأهم مكون لنظم المعلومات، وخاصة نظم المعلومات المحاسـبية حتى يمكن ضمان التزام هذه النظم بتقديم معلومات تتمتع بمعايير جـودة تضـمن الدقـة والموضـوعية والملاءمة والحياد والصدق والأمانة والعرض الملائم لها.

وللفكر الإسلامي بما يحويه من قيم أخلاقية سامية دور هام ومؤثر في التكوين المعنوي والأخلاقي لهؤلاء الأفراد.

ثانياً: أهداف البحث:

١ - التعرف على أهم المعايير التي تحكم جودة المعلومات المحاسبية وكيفية تحقيقها واقعياً.

٢ - تحديد أهمية ودور وعلاقة القيم الأخلاقية الإسلامية في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية.

ثالثاً: منهج الدراسة:

يتناول هذا البحث دراسة أثر القيم الأخلاقية الإسلامية على جودة المعلومات المحاسبية من خلال دراسة استنباطية نظرية لدراسة هذا الأثر بتناول أهم الدراسات التي تناولت هذا الموضوع بالتحليل والدراسة بما يخدم أهداف البحث ويوصل إلى نتائجه باستنباط أثر القيم الأخلاقية الإسلامية على جودة المعلومات المحاسبية.

رابعاً: خطة البحث:

يتضمن هذا البحث عدة موضوعات مترابطة تم تناولها من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول:

مفهوم جودة المعلومات المحاسبية.

المبحث الثاني:

أهم معايير وخصائص جودة المعلومات المحاسبية.

المبحث الثالث:

دور العنصر البشري في تدعيم معايير جودة المعلومات.

المبحث الرابع:

أهم القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية الإسلامية المؤثرة في العنصر البشري ودورها في تدعيم جودة المعلومات المحاسبية.

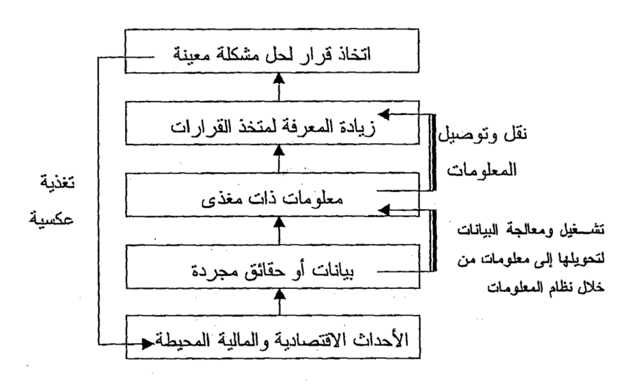
خلاصة البحث ونتائجه وتوصياته.

وسيتم تناول موضوعات هذا البحث على النحو التالي:

المبحث الأول

مفهوم جودة المعلومات المحاسبية

تمــثل المعلومـــات مجموعـــة من البيانات أو الحقائق المجردة التي تم تنظــيمها بطريقة هادفة وبما يجعل لها قيمة إضافية على قيمة البيانات ذاتها فهي نتاج معالجة وتشغيل البيانات بهدف زيادة مستوى المعرفة لمتخذ القرار بما يمكنه من الحكم على واقع الأمور واتجاهات المستقبل [1]، والشكل التالي يوضح ذلك:



(١) د/ مدحت محمد أبو النصر، "المعلومات المفهوم والنظم والتدريب"، مجلة الإدارة، المجلد ٣١ العدد الثاني، أكتوبر ١٩٩٨، صـ٧٩.

وعـــادة ترتبط المعلومات بمتخذ قرار معين في ظروف قرار محددة، كمـــا أن مـــا يعتبر معلومات في ظروف معينة قد يعتبر بيانات في ظروف أخرى.

هذا كله يتوقف على مدى استفادة متخذ القرار وزيادة مستوى معرفته من خلال المعلومات المقدمة إليه.

والمســئول عـــادة عـــن إنـــتاج المعلومات المالية والمحاسبية داخل المشـــروع هو نظام المعلومات المحاسبية والذي يمثل إطار يتضمن مجموعة من العناصر البشرية والمادية المترابطة والتي تتفاعل معاً وفقاً لمجموعة من المفاهـــيم والمـــبادئ لتشغيل وتجهيز البيانات المالية المتعلقة بالعمليات الفنية والتجارية الداخلية وكذلك المستمدة من البيئة الخارجية بهدف إنتاج وتوصيل المعلومـــات المالـــية الملائمـــة التـــي تدعم المستويات الإدارية المختلفة في مجـــالات التخطـــيط والرقابة واتخاذ القرارات، بالإضافة إلى إعداد وتوصيل المعلومـــات المالية الملائمة للجهات الخارجية المهتمة بالمشروع مثل جهات الاستثمار والتمويل والجهات الحكومية المختلفة[1].

(١) يمكن الرجوع إلى المراجع التالية على سبيل المثال في تحديد هذا المفهوم.
- د/ محمد شوقي بشادي، "نظم المعلومات المحاسبية"، القاهرة: دار الثقافة العربية، ١٩٩٢.
- د/ ســعيد محمـــود عرفة، "المحاسبة كنظام للمعلومات"، المجلة العلمية لتجارة القاهرة، عدد ٢٢، ١٩٧٥، صـ١٤١-١٥٩.
- ستيفن أ. موسكوف، مارك ج سيمكن، "نظم المعلومات المحاسبية لاتخاذ القـــرارات مفاهـــيم وتطبيقات"، ترجمة د. كمال الدين سعيد، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، ١٩٨٩.

وللحصـــول على هذه المعلومات الملائمة والتي يمكن استخدامها في مجالات اتخاذ القرارات فينبغي أن يتم إنتاجها وتوصيلها اعتماداً على معايير تضـــمن مستوى مناسب من الجودة لهذه المعلومات حيث أن إنتاج المعلومات مثل إنتاج السلع والخدمات لابد وأن يخضع لمفهوم الجودة الشاملة بما يضمن توافـــر خصائص الدقة والتوقيت الملائم والملاءمة للغرض والحياد وأسلوب العرض المناسب(١).

وقـــد تناول العديد من الباحثين والمنظمات المهنية المحاسبية مفهوم جودة المعلومـــات ومحاولـــة تحديد أهم المقومات أو الخصائص التي يجب أن تتوافر في المعلومات حتى يمكن الاعتماد عليها في اتخاذ القرارات. وخصائص الجودة تشمل مرحلتي إنتاج وتوصيل المعلومات.

ويـــرى الـــبعض أنه غالباً ما يطلب من متخذي القرار اتخاذ القرار الأمـــثل ولكـــن ذلـــك يحتاج إلى معلومات قد تفوق ما لدى متخذ القرار من معـــرفة، لـــذا فعندما يصل متخذ القرار إلى أمثل القرارات الممكنة فإن ذلك يكون في ظل مستوى المعرفة لديه عن موقف محدد(٢).

والمشـــكلة ليست في إنتاج المعلومات فحسب ولكن المشكلة الحقيقية توافـــر مســـتوى جـــودة مناســـب لهذه المعلومات، ولكي تتصف المعلومات بـــالجودة فإنه يلزم أن تتوافر فيها مجموعة من الخصائص أو المواصفات أو المعايـــير عند إنتاجها وعند توصيلها، والتي تعتبر مؤشرات لمدى صلاحيتها

(1) Roger Carter, "Information Technology", London, Second ed, 1996,pp.3, 4.

(٢) د/ أمـــين محمـــد حســـن، "أثـــر مستوى جودة المعلومات على فاعلية التخطيط والـــرقابة"، رســـالة دكتوراه إدارة الأعمال غير منشورة"، كلية التجارة (بنين)، جامعة الأزهر، ١٩٨٢، صـــ٨.

أو منفعتها لمتخذي القرارات (مستخدمي المعلومات) ويمكن من خلال هذه المؤشرات الحكم على المعلومات وتقييم مدى جودتها[1]، والتي سيتم تناولها في المبحث التالي.

(١) المرجع السابق، صـ ٩، ١٠.

المبحث الثاني
أهم معايير وخصائص جودة المعلومات المحاسبية

تناول العديد من الباحثين والمنظمات المهنية معايير وخصائص جودة المعلومات، وهناك نماذج عديدة في الأدب المحاسبي درست وتناولت أو حاولت وضع نماذج لجودة المعلومات، إلا أن النموذج المقدم من قبل لجنة معايير المحاسبة المالية"FASB" يعتبر من أشمل وأسبق النماذج في هذا المجال، ورغم مرور سنوات عديدة على إعداده إلا أن الباحث لاحظ أن هذا النموذج لا يزال مرجعاً أساسياً لمن يتناول جودة المعلومات، وسيعتمد الباحث عليه كنموذج أساسي لمعايير جودة المعلومات في هذا البحث، وسيتم تناوله بداية باختصار على النحو التالي:

نموذج لجنة "FASB" لجودة المعلومات(1).

أصدرت لجنة معايير المحاسبة المالية "FASB" في الولايات المتحدة الأمريكية التقرير رقم (٢) سنة ١٩٨٠ "SFAC" يتضمن أهم خصائص جودة المعلومات المحاسبية ولا يزال هذا التقرير مرجعاً هاماً للعديد من الأبحاث في مجال جودة المعلومات رغم مرور أكثر من ٢٠ عاماً على إصداره.

(1) FASB, Statement of Financial Accounting Concepts No.2, Qualitative Characteristics of Accounting information, May 1980, in: Accounting Standards, Vol. 1, Original Pronouncements, U.S.A, McGraw- Hill 1982, PP. 3039 – 3044.

ويؤكــد الــتقرير بدايــة علــى معــيار المنفعة Usefulness لهذه المعلومــات فــي مجــالات اتخاذ القرارات كأهم معيار مبدئي وبدون منفعة المعلومــات لا يكون لها أي عائد يذكر وقد تم التأكيد على أن كل متخذ قرار يمكنه الحكم على منفعة المعلومات بالنسبة له في ضوء تأثره ببعض العوامل من أهمها:

- نوعية القرار المتخذ نفسه.
- الطرق والأساليب المستخدمة في اتخاذ القرارات.
- حجــم المعلومــات المــتاحة حالــياً (قــبل الحصول على المعلومات الإضافية)، أو مستوى المعرفة الحالي.
- قدرة متخذ القرارات على الاستفادة من المعلومات المقدمة إليه.

وتخــتلف قــيمة المعلومات ومنفعتها من متخذ قرار إلى آخر وتختلف احتــياجات مــتخذ القرار بالنسبة لمستوى الإفصاح المطلوب في المعلومات. ويرتــبط ذلــك بقدرة متخذ القرار على فهــم المعلومــات المقدمة بصــورة صــحيحة (Under Standability) ، فلــن تكون المعلومات مفيدة لمتلقيها (متخذ القرار) أو يمكن الاستفادة منها إذا لم يستطع فهمها كما أنها لابد لتكون مفــيدة ويمكــن الاستفادة منها أن تكون ملائمة للقرار (relevant) ويعتــمد عليــها (reliable).

ومــن هــنا فينبع من معيار المنفعة معايير جودة المعلومات الأساسية بمــراعاة علاقــتها بقــرار محــدد (Primary Decision - Specific Qualities) ، وسيتم عرضها باختصار على النحو التالي:

١ - القابلية للفهم: Understandability :

والتـــي تعـــنى خاصـــية جودة المعلومات التي تمكن المستخدم لها من إدراك وفهـــم معـــناها ومغذاها، فالمعلومات لن تكون نافعة فعلياً لشخص لم يستطع فهمها أو إدراك محتوى الرسالة المعلوماتية المقدمة إليه.

٢ - الملاءمة: Relevance:

ملاءمـــة المعلومـــات تؤدي إلى إيجاد اختلاف في القرار من خلال مســـاعدتها لمـــتخذ القـــرار فـــي التنبؤ بنتائج الأحداث المختلفة في الماضي والحاضـــر والمستقبل، وكذلك في صياغة أو تعديل توقعات وتنبؤات سابقة، فالمعلومـــات تســـتطيع إيجـــاد اختلاف (تغيير) في القرار من خلال تحسين قـــدرات متخذي القرارات في مجال التنبؤ وتقديم تغذية عكسية عن التنبؤات السابقة.

كما أن ملاءمة التوقيت بجعل المعلومات متاحة لمتخذ القرار في الوقت المناســـب قـــبل أن تفقـــد قدرتها على التأثير على القرار فتعتبر خاصية من الخصـــائص الهامة للملاءمة، وعدم تقديم المعلومات في الوقت المناسب يفقد المعلومات ملاءمتها بل وقيمتها وقدرتها على التأثير في القرار.

٣ - الاعتمادية Reliability:

الاعـــتمادية تعني إحدى خصائص أو معايير الجودة التي تؤكد أن هذه المعلومـــات ســـليمة ومنطقية ومقنعة وخالية من الأخطاء، بمعنى أنها جديرة بالـــثقة ويعـــتمد عليها، وهناك درجات عديدة من الاعتمادية، فلسنا في مجال

يعــتمد علــيه أو لا يعتمد عليه وإنما الأمر نسبي بحسب الحالة وظروف كل قرار.

فيمكــن القــول أن هذه المعلومات أكثر أو أقل في الاعتمادية أو الثقة بصــورة نسبية، فهي وصف أو مقياس يمكن من إثبات مدى أمانة المعلومات ودقــتها، وحــتى يمكــن توفير هذا المعيار (الاعتمادية) في الواقع فيجب أن يتوافر في المعلومات ما يلي من خصائص:

- إمكانــية إثباتها والتحقق منها verifiability بما يضمن درجة عالية من الاتفــاق فــي النــتائج باستخدام نفس طرق القياس بما يعكس الجدارة بالثقة ويشــير كذلــك إلــى الــتطابق والاتســاق أو الاتفاق بين الأرقام المحاسبية والمصادر أو الأحداث المرتبطة بهذه الأرقام بمعنى تأييد البيانات بمستندات، ووجود درجة عالية من الاتساق، كذلك أن تكون مقاسه كمياً.
- الحياد Neutrality بما يعني الموضوعية وعدم التأثير، وأن يتم ضمان اختــيار محايد للبدائل المحاسبية خالياً من الانحياز أو الميل نحو نتائج محددة سلفاً.

وتهــدف القوائم المالية عادة إلى خدمة العديد من مستخدمي المعلومات المحاســبية لتحقــيق أهــداف مخــتلفة، وفي كثير من الأحيان يصعب إيجاد الــتوازن بيــن الاعــتمادية (الــثقة) فــي المعلومات وملاءمتها لاحتياجات المستخدمين ومثال ذلك عند تقييم الأصول الثابتة.

فقــد يــتعارض معياري الاعتمادية والملاءمة في مجال تقييم الأصول الثابــتة، فالاعــتمادية تعنــي اللجوء للقيمة التاريخية، بينما الملاءمة قد تعني

الاعـتماد على القيمة الجارية للأصول، وهنا ينشأ التضارب بين المعيارين، إلا أن ظروف اتخاذ القرار هي التي تحكم إيجاد التوازن بينهما[1].

٤ – القابلـية للمقارنة والاتساق في المعلومات: Comparability and Consistency

والتـي تعني أن تكون المعلومات قابلة للمقارنة بين عناصرها المختلفة وأن تكـون هـذه العناصـر علـى قدر من الاتساق والتناغم، وفي التطبيق الواقعـي، فالمعلومـات عن شركة معينة مثلاً تكون أكثر نفعاً إذا تم مقارنتها بذات المعلومات عن شركات أخرى، أو عن فترات أخرى.

كذلـك ضرورة توافر خصائص تدعيم الاتساق في المعلومات المقدمة مـن خـلال الاستمرار في تطبيق أساليب وطرق معينة في إعداد المعلومات عـبر الفترات الزمنية المختلفة، مثل أساليب تقييم الأصول المتداولة وحساب قسط إهلاك الأصول الثابتة، حيث أن ذلك يزيد من قيمة المعلومات وأهميتها وملاءمتها للقرار، خاصة المعلومات الكمية.

٥ – الأهمية المادية أو النسبية Materiality:

يرتـبط بالأهمـية النسـبية للمعلومات وإمكانية إهمال أو حذف بعض عناصـر المعلومات في ضوء الظروف المحيطة، بما يرتبط بمدى تأثر حكم متخذ القرار المعتدل اعتماداً على المعلومات المقدمة ومدى تأثره بهذا الحذف أو عدم الصحة في بعض عناصر المعلومات.

(1) Michael Kirschenheiter, "Information Quality and Correlated Signals" Journal of Accounting Research, vol. 35, No.1, spring 1997 pp.43 – 45.

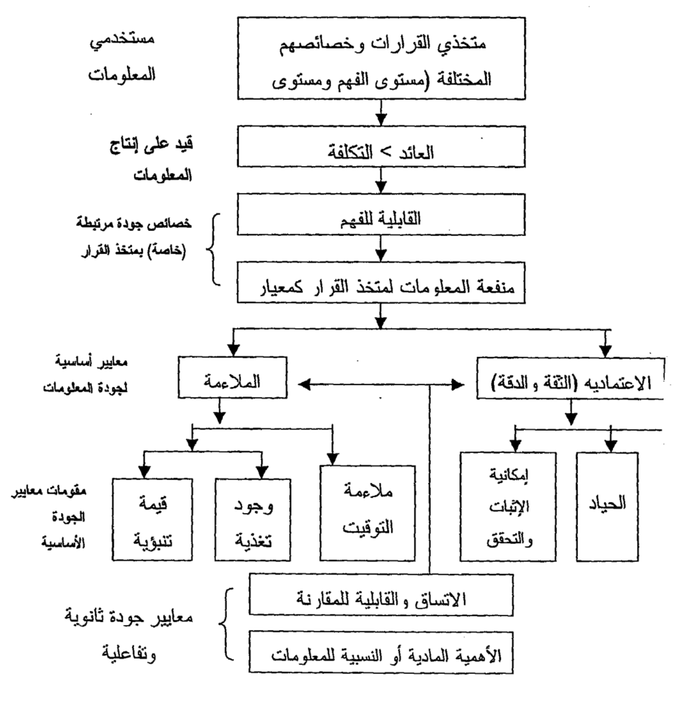
فترتبط الأهمية النسبية بمدى ملاءمة المعلومات في تحديدها لمدى تأثر متخذ القرار أو اختلاف قراره نتيجة للمعلومات المقدمة، وهناك بعض أنواع المعلومـــات لا يحتاج إليها المستثمر كمتخذ قرار على سبيل المثال نظراً لأن مـــا تحـــتويه مـــن قدرة على زيادة المعرفة أو الأهمية أو اختلاف أثرها في القـــرار محـــدود لذا فأهميتها محدودة وملاءمتها للقرار محدودة، ومن خلال الخبرة الشخصية لمعدى المعلومات ومستخدميها يمكن الحكم على مدى أهمية المعلومـــات المقدمـــة، وإمكانية حذف أو إهمال بعض عناصرها دون التأثير على القرار المتخذ.

٦ - التكلفة والعائد Costs and Benefits:

كـــل مســـتوى جودة للمعلومات لابد وأن يصاحبه مستوى من التكلفة، فلتحقـــيق معايـــير جودة المعلومات ينبغي الموازنة بين التكلفة والعائد، ولكي نصل إلى تحقيق مستوى الإفصاح المطلوب في المعلومات المقدمة فينبغي أن تفوق المنافع (العوائد) الناتجة عنه مستوى التكلفة المرتبطة بتحقيقه.

وهـــناك تكلفة لإعداد المعلومات وكذلك تكلفة لاستخدامها. كما أن هناك طـــرق مخـــتلفة لقـــياس العائد المتوقع في المستقبل للمعلومات وكذلك لتقدير التكالـــيف المصـــاحبة لـــه، وبغض النظر عن الأسلوب الكمي المستخدم في حســـاب الـــتكلفة والعائد للمعلومات، فلابد من تفوق جانب العائد على جانب الـــتكلفة حـــتى يـــتحقق معيار اقتصادية المعلومات المقدمة . وينبغي مراعاة العدالـــة في حساب العائد والتكلفة للمعلومات حتى يكون قرار إنتاجها أو عدم إنتاجها مبنى على أسس موضوعية.

والشـــكل التالي يوضح مخطط لنموذج جودة المعلومات المحاسبية وفقاً لمتطلبات FASB [١] :



(1) FASB, op. cit., p. 3052

وقـد ناقش بعض الباحثين الأهمية النسبية لمعايير جودة المعلومات من خلال الزاويتين التاليتين[1]:

١ـ أنـه من الضروري أن يتوافر في المعلومات المقدمة حد أدنى من كـل معيار من معايير الجودة المقترحة فلا ينبغي أن يتخلف معيار بالكامل، والحـد الأدنـى مـن كل معيار يحدد في ضوء ظروف كل قرار، سواء من وجهة نظر معدي المعلومات أو متخذي القرارات.

٢ـ أنـه لـيس مقـبولاً عملياً توافر جميع المعايير بالكامل تحت كل الظروف لاعتبارات اقتصاديات المعلومات وكذلك أهميتها المادية أو النسبية.

(١) د/ أمين محمد حسن، مرجع سابق، صـ٦٥ – ٦٨

المبحث الثالث

دور العنصر البشري في تدعيم معايير جودة المعلومات

يشـــمل العنصـــر البشـــري جانبين أساسين: جانب معدي المعلومات، وجانب متلقي المعلومات(متخذي القرارات).

وبالنســبة لمتلقي المعلومات فقد نال اهتمام العديد من الباحثين حيث أنه يمــثل المستفيد أو المستخدم لمنتجات نظام المعلومات وقد اهتمت العديد من الدراسات بدراسة خصائص متخذي القرار.

ومتخذ القرار يتأثر عادة في تحديده للمشكلة المحتاجة للمعلومات، وفي اختــياره للبدائل والمفاضلة بينها وتحديده لمدى منفعة المعلومات بالنسبة له، بعوامــل مــتعددة مــثل: موقف وظروف اتخاذ القرار، كذلك شخصية متخذ القرار ذاته ونظرته للأمور[١].

وهناك من قسم متخذي القرارات بحسب تقبلهم للمخاطرة إلي: [٢]

- مــتخذ القرار العادي، والذي ينظر إلي الأمور بموضوعية إلي حد بعيد فهو يقبل المخاطرة عندما يتعادل العائد المتوقع مع العائد المؤكد.

---

(١) د/ عـــلى السلمي، الأساليب الكمية في الإدارة، القاهرة، دار المعارف، ١٩٧٣، صـــ٦١.

(2) Gerald R. Thomposon "Management Science, Introduction to modern Quantitative analysis and decision making" McGraw-Hill, New York, 1973 p. 294 .

نقلاً عن:

د/ أمين محمد حسن، مرجع سابق، صـــ٨٣– ٨٤

- متخذ القرار الحذر، وهو الذي لا يقبل المخاطرة بسهولة فهو يفضل العائد المؤكد حتى لو كان أقل من العائد المحتمل وذلك لدرجة معينة تختلف من شخص إلي أخر فهناك الشخص شديد الحذر والشخص المعتدل في الحذر.

- متخذ القرار المخاطر، وهو الذي يبحث عن المخاطرة ويتصدى لها، وتختلف درجة قبول المخاطرة من شخص لآخر بحسب طبيعته وحالة التوازن التي يمكن أن يصل إليها.

ويرتبط هذا التصنيف لمتخذي القرارات بنوعية المعايير التي يمكن أن يتقبلوها للمعلومات المقدمة، ومدي ملاءمة المعلومات المقدمة إليه وفقاً لدرجة الحذر أو قبول المخاطرة.

كما أن هناك من صنف متخذي القرارات وفقاً للمستوي الإداري أو التنظيمي إلي[1]:

١- المستوي التشغيلي، أي مديري الإدارات التشغيلية أو الإدارة الدنيا، وتختلف نوعية المعلومات ومعايير جودتها وفقاً لاحتياجات هذا المستوي حيث أن معظم المعلومات الملائمة لهم هي المعلومات الروتينية.

٢- متخذي القرارات ذوي مستوي المعرفة المهني، ومديري الإدارة الوسطي، وعادة يحتاجون إلي معلومات في مجالات المتابعة والرقابة واتخاذ القرارات في الأنشطة الإدارية المختلفة.

---

(١) د/ صابر محمد إسماعيل، "تقييم نظم المعلومات الإدارية المرتبطة بالحاسب الآلي في وحدات القطاع الحكومي"، المجلة العلمية لتجارة الأزهر، عدد ٢٦ ، يناير ٢٠٠١، ص١٧٥- ١٧٦.

٣- متخذي القرارات في مستوي الإدارة العليا (المستوي الاستراتيجي) ويحتاجون عادة لمعلومات تدعم أنشطة التخطيط طويل الأجل ومعالجة الموضوعات الاستراتيجية.

وهذا الربط بين نوعية المعلومات وخصائص متخذي القرارات يدعم ربط معايير الجودة باحتياجات متخذي القرارات، وعادة تقاس فعالية نظم المعلومات بقدرتها على تحسين جودة القرارات التي تخدمها[١] .

إلا أنه من الملاحظ أن جودة المعلومات لا تتأثر فقط بقدرة نظام المعلومات على مقابلة احتياجات متخذي القرارات بنوعياتهم وخصائصهم المختلفة، وإنما تتأثر في البداية بجودة النظام المنتج لها من حيث[٢]:

- القائمين على نظام المعلومات وقدرتهم على تطبيق معايير الجودة بصورة فعالة.
- كذلك جودة الأجهزة والمعدات المستخدمة ومدي تطورها، وتوافق الأجهزة والبرامج.
- وفي النهاية مقابلة احتياجات متخذي القرارات.

فالجانب الأخر للعناصر البشرية المقصودة هنا هو جانب معدي المعلومات والذي يمثل المحور الرئيسي الذي يعتمد عليه نجاح أو فشل النظام، والذي ينبغي أن ينال اهتمام كافي حيث انه هو المحرك للنظام والمدعم لمكوناته

---

(1) T. Mukhapadhyay and R. B. Cooper, "Impact of Management information systems on decisions" omaga (vol. 20, No. 1, 1992) P. 37.

نقلاً عن :

د/ صابر محمد إسماعيل، المرجع السابق صـ١٧٩.

(٢) د/ صابر محمد إسماعيل، المرجع السابق، صـ١٧٩.

المادية والبرامجية، والقائم على التنسيق بين النظام ومستخدمي منتجاته (المعلومات).

وتشمل العناصر البشرية القائمين بالأنشطة المختلفة في نظام المعلومات ومنهم على سبيل المثال:

- محللي ومصممي النظم.
- مشغلي النظم ومدخلي البيانات.
- القائمين بوظائف البرمجة وتطوير أو تعديل البرامج.
- القائمين بالوظائف والأنشطة المحاسبية.
- المسئولين عن التحليل المالي.
- المسئولين عن الرقابة على النظام والمراجعة الداخلية على عملياته.
- المسئولين عن تقديم وتوصيل التقارير المالية إلي المستخدمين لها.

..... وغيرهم من الوظائف والأنشطة.

وجميع القائمين بهذه الأنشطة يجمعهم صفة البشرية فهم أفراد لهم قيمهم الخاصة ويتأثرون بعوامل معنوية وسلوكية وأخلاقية تؤثر في أدائهم وموضوعيتهم وأمانتهم في العمل وبالتالي في تحقيق معايير جودة المعلومات، فعلي سبيل المثال عن اشتراط الثقة والاعتمادية في المعلومات فإن ذلك يرتبط بمدي حياد و موضوعيه المسئول عن إنتاج هذه المعلومات، ولا ينفي استخدام الحاسب الآلي في تشغيل البيانات أن للعنصر البشري أثرة الهام في إعداد المدخلات للتشغيل وإعداد وتوصيل تقارير المعلومات والقدرة على التأثير فيها وكذلك تصميم النظم والرقابة عليها.

وفي المبحث التالي سيتم دراسة أثر القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية لمعدي المعلومات في تدعيم جودة المعلومات المحاسبية.

المبحث الرابع

أهم القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية الإسلامية المؤثرة في العنصر البشري ودورها في تدعيم جودة المعلومات المحاسبية

تمثل القيم الأخلاقية ضوابط للسلوك الإنساني لتوجيهه نحو ما يحقق المصلحة والخير لجميع الأطراف[1]، وينطبق ذلك على معدي المعلومات والمستفيدين منها، فهي القيم أو المعايير التي يمكن في ضوئها الحكم أو التعرف على السلوك الإنساني باعتباره صحيحاً أو خاطئاً، خيراً أو شريراً[2].

فالأخلاق الحسنة مقصودها الوصول بالإنسان إلى الخير الذي يعني مصلحة الإنسان في الدنيا والآخرة والبعد عن الشر، ويصل الإنسان لذلك إذا تحلى بالفضائل أو القيم الأخلاقية والتي تتدرج وفقاً لما يلي[3]:

- تأتي في القمة القيمة الأخلاقية العليا وهي الخير فهو المقصد والغاية الأخيرة.

---

(١) د/ محمد عبد الحليم عمر، الأخلاق الإسلامية والمحاسبة، ندوة القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد، مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، القاهرة، إبريل ٢٠٠٠، صـ١.

(٢) إيريل بوسترنج، مقدمة في إدارة الأعمال، ترجمة د. على السلمي، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية صـ٦٧.

(٣) ابن سكوية، تهذيب الأخلاق، دار الكتب العلمية بلبنان، ط١، ١٤٠٥هـ، صـ ١٢ – ٢٥

- ويلي ذلك الفضائل الأربعة وهي، الحكمة والعفة والشجاعة والعدالة.
- ويلـــي ذلـــك وينبع منه الفضائل التفصيلية وهي متعددة وتشمل سائر القـــيم الأخلاقـــية مـــثل: الحـــياء، والسخاء والحرية والقناعة والحلم والشـــهامة والصدق والأمانة والمروءة والنزاهة والوفاء. وهي تمثل القواعد الأخلاقية للسلوك.

ويلاحظ أن الأخلاق يصدر عنها أفعال إرادية اختيارية بمعنى أنها تعمل فـــي مـــنطقة الاختيارات الحرة للإنسان فهي تعتمد أساساً على ضمير الفرد ووعـــيه بالتمسك بالأخلاق الفاضلة، وقد اتفق الباحثين على وجود مصدرين أساسيين للالتزام بالسلوك الأخلاقي[1]:

- الالتزام الخارجي في شكل قواعد وقوانين منظمة للسلوك.
- الالتزام الداخلي أ، الذاتي (ضمير الفرد).

وكلاهما مكمل للآخر.

علاقة نظام المعلومات المحاسبية بالقيم الأخلاقية:

يقـــوم نظـــام المعلومـــات المحاســـبية بدور هام في إعداد المعلومات المحاســـبية وتوصيلها للأطراف المستفيدة (متخذي القرارات) سواء داخل أو خـــارج المشـــروع والتأكـــيد على صحة وصدق هذه المعلومات حتى يمكن الاعـــتماد عليها، لذا فيجب أن تتسم هذه المعلومات بمعايير الصدق والعدالة والأمانـــة، وهـــذا يرتـــبط بأن يكون إعدادها خاضعاً لقيم أخلاقية يلتزم بها الأفـــراد العامليـــن في مجال إعداد هذه المعلومات وتوصيلها حتى يمكن أن

(١) د/ محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، صـــ٥.

تكـون معلومـات نافعـة ويعتمد عليها من قبل المستفيدين منها، ومهما كان مسـتوى الالتزام بمعايير جودة المعلومات السابق بيانها عند إعداد وتوصيل المعلومات فلابد من الخضوع لقيم أخلاقية، فمعايير الجودة ذاتها لا تتحقق إلا من خلال الالتزام بالقيم الأخلاقية والصفات الشخصية لمعدي المعلومات.

والفكـر والتراث الإسلامي زاخر بالعديد من الكتابات والدراسات التي تتـناول القـيم المعـنوية والسلوكية والصفات الشخصية والأخلاقية الواجب توافـرها فـي المسـئولين عـن إعداد المعلومات المحاسبية، ويورد الباحث المثالين التاليين للتعبير عن ذلك:

١ – كتابات الأسعد بن مماتي (أحد وزراء الدولة الأيوبية):

فقـد أورد صفات عديدة للكاتب في دواوين الدولة الإسلامية بوجه عام نستخلص منها ما يلي(١):

- "أن يكـون الكاتب .. صادقاً، أديباً، فقهياً" وهذا يشمل صفات الصدق، والقدرة على التعبير والعرض وتوصيل المعلومات بصورة واضحة مفهومة.
- " ..كافياً فيما يتولاه" وهذا يتضمن الكفاءة في العمل والتأهيل له.
- " أميناً فيما يستكفاه " ويتضمن الأمانة في أداء العمل.
- ".. أن يعامل الناس بالحق من أقرب طرقه وأسهل وجوهه. لا يحتشم مـن الرجوع عن الغلط فالبقاء عليه غلط ثاني. ويتضمن هذا التزام الحق والرجوع إليه.

(١) الأسـعد بـن ممـاتي، قوانين الدواوين، جمع وتحقيق: عزيز سوريال عطية، مطبعة مصر، ١٩٤٣، ص ص ٦٦ – ٦٩.

- ".. أن يكــون شديد الأنفة عظيم النزاهة كريم الأخلاق" وهذا يتضمن التزام النزاهة في أداء العمل والتمتع بصفات أخلاقية كريمة.
- ".. لا يظهــر ما بينة وبين أحد من صداقة ولا عداوة " بمعني التزام الموضوعية والحياد.
- ".. يحفــظ كــل مــا سمعة.. يحذر من نقل شئ يجري في مجلسة " ويتضمن حفظ أسرار العمل.
- ".. عــاقلاً.. حاد الذهن.. قوي النفس.. حاضر الحس جيد الحدس.. كثــير الاحــتمال.. له جراءة بيت بها الأمور علي حكم البديهة..فيه تؤدة يقف بها فيما لا يتصرح علي حد الروية.."

وهــذا يتضــمن التمتع بقدرات وصفات شخصية وذهنية إيجابية مثل: الذكــاء وقــوة الشخصــية وحضور البديهة والصبر والاحتمال والتأني في إصدار الأحكام وغيرها من الصفات الشخصية اللازمة لأداء العمل في مجال إعداد وتوصيل المعلومات.

٢ – **مــا أورده القلقشــندي من صفات للكاتب** يمكن الاستفادة منها في هذا المجال، ومنها[(١)]:

- ".. أن يكــون مستوفياً لشروط الكتابة عارفاً بالفنون التي يحتاج إليها الكاتب.. أن يكون صبوراً على التعب"

وهــذا يتضمن الكفاءة في العمل وكفاية التأهيل والتدريب والقدرة على أداء العمل.

---

(١) أبــو العــباس أحمد بن علي القلقشندي "صبح الأعشى في صناعة الإنشا"، الجزء الأول، القاهــرة، المؤسسة المصرية العامة للتأليف والترجمة والطباعة والنشر، ص ص ١٣٠ – ١٣٩.

- ".. يتصـف بالفصـاحة والبلاغة وقوة الحجة" بما يعني القدرة علي العـرض والتعبـير السـليم عـن المعلومات المقدمة، والقدرة علي الإقناع.
- ".. بالغـاً في الأمانة.. مأموناً علي الأسرار"، التزام الأمانة في أداء العمل وحفظ الأسرار.
- ".. والثقة ونزاهة النفس.." التمتع بالثقة والنزاهة.
- ".. عاقلاً.. ذكياً" يتمتع بقدرات عقلية وذهنية وذكاء خاص.

نخلـص من المثالين السابقين إلي احتواء التراث الإسلامي علي كتابات عديدة يمكن أن تكون جامعة لأهم القيم الأخلاقية والصفات الشخصية اللازمة لمعدي المعلومات المحاسبية، والتي يمكن استخلاصها فيما يلي:

١ - الكفـاءة والتأهـيل والقدرة علي العمل، والإخلاص في أدائه بمعني التزام الإتقان والحرص والدقة.
٢ - التزام الصدق في إعداد وعرض وتوصيل المعلومات.
٣ - الأمانة في أداء العمل وحفظ الأسرار.
٤ - التزام النزاهة والثقة والرقابة الذاتية في العمل.
٥ - التزام الحق والعدل والحياد والموضوعية والاعتدال.
٦ - القدرة علي العرض والتعبير السليم والملائم عن المعلومات.
٧ - التمتع بالقدرات والصفات الشخصية المواتية كالذكاء وحضور الذهن والصـبر وتحمل العمل، واستيعاب احتياجات مستخدمي المعلومات، وسرعة البديهة والتأني.

٨ - التزام حسن الخلق بصفة عامة ومعاملة الآخرين (كافة الأطراف المستفيدة من نظام المعلومات) بطريقة كريمة، والتعاون مع الزملاء والتواضع مع الجميع.

وهناك العديد من الآيات القرآنية الكريمة والأحاديث النبوية الشريفة التي تدعو وتوجه إلي التحلي بالقيم الأخلاقية والصفات الشخصية الكريمة ومنها على سبيل المثال:

- ﴿ اجعلني علي خزائن الأرض إني حفيظ عليم ﴾[١]
- ﴿ يا أبت استأجره إن خير من استأجرت القوي الأمين ﴾[٢]

وهي آيات ترتبط بالقدرة والكفاءة في العمل والأمانة.

- ﴿ يا أيها الذين أمنوا اتقوا الله وكونوا مع الصادقين ﴾[٣]

وهي تدعو للرقابة الذاتية وتقوي الله والصدق.

- ﴿ وليكتب بينكم كاتب بالعدل ﴾[٤]

وتدعو إلي التزام التخصص في العمل والعدل والحياد والموضوعية.

- ﴿ فإن أمن بعضكم بعضاً فليؤد الذي أؤتمن أمانته ﴾[٥] ، الأمانة .
- ﴿ ذلكم اقسط عند الله وأقوم للشهادة وأدني ألا ترتابو ﴾[٦]

---

(١) القرآن الكريم، سورة يوسف، الآية ٥٥.
(٢) القرآن الكريم، سورة القصص، الآية ٢٦.
(٣) القرآن الكريم، سورة التوبة، الآية ١١٩.
(٤) القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية ٢٨٢.
(٥) القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية ٢٨٣.
(٦) القرآن الكريم، سورة البقرة ٢٨٢.

نســتنتج منها التزام العدل والثقة في العمل بما يمكن من الاعتماد علي نتائجه (التقارير).

- ويقــول رسول الله ﷺ : « إن الله تعالي يحب من العامل إذا عمل أن يحسن»[1] بما يدعو إلي حسن العمل وإتقانه.

وعنه (صلي الله عليه وسلم) أنه قال:

« أربــع إذا كــن فــيك فلا يضرك ما فاتك من الدنيا: صدق حديث، وحفظ أمانة، وحسن خليقة، وعفة طعمه "[2]

وقوله (صلي الله علية وسلم):

«لا أيمان لمن لا أمانة له ولا دين لمن لا عهد لــه»[3]

وقوله (صلي الله عليه وسلم)

« أكمل المؤمنين إيماناً أحسنهم خلقاً »[4]

« إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق »[5]

والآيات والأحاديث كثيرة في ذلك.

ونخلص مما سبق إلي أن مجموعة القيم والصفات التي سبق عرضها من الواجب أن يتمتع بها القائمين علي إعداد المعلومات وعرضها حتى يمكن تحقــيق معايير جودة المعلومات السابق توضيحها، ويمكن الربط بين معايير

---

(١) أخرجه السيوطي في الجامع الصغير.
(٢) رواه أحمد.
(٣) رواه أحمد.
(٤) أخرجه الترمذي.
(٥) رواه مالك في الموطأ.

جــودة المعلومات والقيم الأخلاقية والصفات الشخصية اللازمة لتحقيقها علي النحو التالي:

١ -معيار الاعتمادية والثقة:

والــذي يتضمن إمكانية الاعتماد على المعلومات المقدمة وأنها دقيقة ومنطقــية وخالية من الأخطاء وجديرة بالثقة، فتحقيق هذا المعيار في الواقع لابــد وأن يرتبط بأخلاقيات معدي هذه المعلومات والتزامهم بالصدق والأمانة والنزاهة والحياد والموضوعية والبعد عن التحيز.

٢ - معيار الملاءمة :

والــذي يتضـــمن ملاءمة المعلومات لغرضها وملاءمة توقيتها، فهي ترتبط بقيم الأمانة في أداء العمل والدقة وإتقان العمل.

٣ - معيار القابلية للفهم:

والــذي يعني إدراك مستخدم المعلومات لمعناها بدقة، فهو يرتبط بقيم الصدق في العرض وصفات القدرة علي التوصيل والإقناع.

٤ - كما أن معيار القابلية للمقارنة والاتساق:

يتطلب توافر الموضوعية والحياد في إعداد المعلومات وعرضها.

٥ - ومعيارالأهمية النسبية:

يرتبط بتوافر الحياد للحكم علي مدي أهمية المعلومات وعدم إهمال معلومات أساسية.

٦- معيار التكلفة والعائد:

يرتبط بالعدالة في قياس التكلفة والعائد.

خلاصة البحث :

تناول الباحث من خلال هذا البحث موضوع القيم الأخلاقية الإسلامية وأثـرها في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية ، من خلال تقسيمه إلى أربعة مباحث أساسية:

١) **المبحث الأول**، مفهوم جودة المعلومات المحاسبية، وتناول من خلاله التعريف بمفهوم المعلومات المحاسبية والفرق بينها وبين البيانات وأثـر المعلومات الملائمة في مجال اتخاذ القرارات، وأهمية إعداد وعرض المعلومات وفقاً لخصائص الجودة.

٢) **المبحث الثاني**: أهم معايير وخصائص جودة المعلومات المحاسبية، وتناول من خلاله الباحث نموذج لجنة FASB لجودة المعلومات باعتباره من أشمل النماذج في هذا المجال والذي يرتبط بمعايير محددة لجودة المعلومات هي:

- القابلية للفهم من قبل مستخدمي المعلومات.
- الملاءمة ، سواء في الغرض أو التوقيت.
- الاعتمادية والثقة في المعلومات المقدمة.
- القابلية للمقارنة والاتساق في المعلومات.
- الأهمية المادية أو النسبية.
- التكلفة والعائد أو اقتصادية المعلومات.

٣) **المبحث الثالث**، دور العنصر البشرى في تدعيم معايير جودة المعلومات، وتناول العنصر البشرى من خلال جانبي إعداد المعلومات وتلقى المعلومات (الإعداد والاستخدام) حيث تناول

خصائص متخذي القرار كمستخدمين للمعلومات واحتياجاتهم والربط بيـن نوعية المعلومات وخصائص متخذي القرارات، كما تناول دور القائمين على إعداد المعلومات في تحقيق معايير جودة المعلومات.

٤) **المبحـث الرابع:** أهم القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية الإسلامية المؤثـرة فـي العنصر البشرى ودورها في تدعيم جودة المعلومات المحاسـبية، وتناول من خلاله عرض لأهم القيم الأخلاقية والصفات الشخصـية الواردة في الفكر الإسلامي وأثرها في تدعيم والتأثير في العنصـر البشـرى (معـدي المعلومـات) وعرض لبعض الكتابات الإسـلامية الـواردة في التراث الإسلامي في هذا الشأن واستخلص مجموعة من أهم القيم الأخلاقية والصفات الشخصية اللازمة لمعدي المعلومـات المحاسبية بما يدعم جودة المعلومات، ومن أهم هذه القيم والصفات ما يلي:

١- **الكفاءة والتأهيل** والقدرة على العمل **والإخلاص والدقة.**

٢- **الصدق** في إعداد المعلومات وتوصيلها.

٣- **الأمانة** في أداء العمل وحفظ أسراره.

٤- **الحق والعدل والحياد والموضوعية.**

٥- **النزاهة والثقة** والرقابة الذاتية.

٦- **حسـن الخلـق** ومعاملـة الآخرين بصورة كريمة والتعاون مع الزملاء والتواضع مع الجميع.

٧- التمتع بالعديد من القدرات **والصفات الشخصية** المواتية **كالذكاء والصبر** والتحمل وسرعة **البديهة والاستجابة لاحتياجات مستخدمي المعلومات.**

٨- القدرة على **العرض والتعبير السليم** والملائم للمعلومات.

نتائج البحث:

١- حتى يمكن تحقيق معايير جودة المعلومات المحاسبية فلابد من الاهتمام بدراسة العنصر البشرى من خلال:

أ- دراسة احتياجات وخصائص مستخدمي المعلومات.

ب-دراسة وتدعيم قيم وصفات وقدرات معدي المعلومات.

٢- زيادة الاهتمام بالحاسب الآلي والمكونات المادية لنظم المعلومات لا ينفى أهمية العنصر البشرى في هذه النظم.

٣- هناك ارتباط بين تحقيق معايير جودة المعلومات وتوافر القيم الأخلاقية والصفات الشخصية للقائمين على إعداد هذه المعلومات.

٤- الفكر والتراث الإسلامي زاخر بالعديد من القيم الأخلاقية والسلوكية التي يمكن الاستفادة منها في تدعيم وتنمية قدرات القائمين على إعداد المعلومات بما يحقق جودة هذه المعلومات ويفي باحتياجات مستخدميها.

توصيات البحث:

١- الاهتمام بالعنصر البشرى ودراسة احتياجات متخذي القرارات وكذلك توجيه اهتمام خاص بالأفراد القائمين على إعداد المعلومات.

٢- الاهتمام بدراسة القيم الأخلاقية والصفات الشخصية للقائمين على إعداد المعلومات والاهتمام باختيارهم على أسس سليمة، وتدعيم برامج إعدادهم وتدريبهم من خلال وجود برامج للتدريب والتعليم الأخلاقي ومحاولة إكسابهم القيم والصفات المواتية والإيجابية.

٣- الاهتمام بتطبيق نماذج جودة المعلومات من خلال الاهتمام بالعنصر البشـــرى كـــأحد المقومـــات الهامة لنظم المعلومات وأثره في تدعيم التطبيق السليم لمعايير جودة المعلومات.

أهم مراجع البحث

أولاً: المراجع العربية:

١- القرآن الكريم
٢- الأحاديث النبوية الشريفة
٣- ابن مسكويه، تهذيب الأخلاق، دار الكتب العلمية بلبنان، ط١، ١٤٠٥ هـ.
٤- ابن مماتى، الأسعد، قوانين الدواوين، جمع وتحقيق عزيز سوريال عطية، مطبعة مصر، ١٩٤٣م.
٥- أبو النصر، مدحت محمد، المعلومات المفهوم والنظم والتدريب، مجلة الإدارة، المجلد ٣١، العدد الثاني، أكتوبر ١٩٩٨.
٦- أبو العباس أحمد بن علي القلقشندي ،صبح الأعشى في صناعة الإنشا، الجزء الأول، القاهرة، المؤسسة المصرية العامة للتأليف والترجمة والطباعة والنشر.
٧- إسماعيل، د. صابر محمد، "تقييم نظم المعلومات الإدارية المرتبطة بالحاسب الآلي في وحدات القطاع الحكومي"، المجلة العلمية لتجارة الأزهر، عدد ٢٦، يناير ٢٠٠١.
٨- بشادي، د. محمد شوقي، نظم المعلومات المحاسبية، القاهرة، دار الثقافة العربية، ١٩٩٢.
٩- بوسترنج، إبريل، مقدمة فى إدارة الأعمال،ترجمة. د.على السلمى، القاهرة، مكتبة النهضة المصرية.

١٠- حســن، أميــن محمد، "أثر مستوي جودة المعلومات على فاعلية التخطــيط والــرقابة"، رسالة دكتوراه إدارة الأعمال غير المنشورة، كلية التجارة (بنين)، جامعة الأزهر، ١٩٨٢م.

١١- الســلمى، د. علــى، الأســاليب الكمية في الإدارة، القاهرة، دار المعارف، ١٩٧٣

١٢- عــرفة، د. ســعيد محمود، "المحاسبة كنظام للمعلومات"، المجلة العلمية لتجارة القاهرة، عدد ٢٢، ١٩٧٥م.

١٣- عمر، د. محمد عبد الحليم، "الأخلاق الإسلامية والمحاسبة"، ندوة القــيم الأخلاقــية الإســلامية والاقتصاد، مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، القاهرة، إبريل ٢٠٠٠

١٤- موســكو ف.، ســتيفن أ.، مــارك ج . سيمكن، نظم المعلومات المحاســبية لاتخاذ القرارات مفاهيم وتطبيقات، ترجمة د. كمال الدين سعيد، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، ١٩٨٩.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

1- Carter, Roger, Information Technology, London, 2nd Ed. 1996.

2- FASB, Statement Of Financial Accounting Concepts No. 2, Qualitative Characteristics Of Accounting Information, May 1980, In: Accounting standards, Vol.1, original Pronouncements, U.S.A, McGraw-Hill, 1982.

3- Kirschenheiter, Michael, Information Quality and Correlated signals, Journal of Accounting Research, Vol. 35, No. 1, Spring 1997.

4- Thomposon, Gerald R., Management Science, introduction to modern quantitative analysis and decision making, McGraw-Hill, New York, 1973.

مؤسسات وآليات عدالة توزيع الدخل والثروة في اقتصاد إسلامي

دكتور/ نجاح عبد العليم أبو الفتوح(*)

خلاصة البحث

١- العـدل بالحق مقصد أسمى للشريعة الإسلامية ويعنى أن يعطى كل ذي حق حقه كما بينته الشريعة الإسلامية. وعدالة توزيع الدخل والثروة فرع هام من فروع العدل بالحق.

٢- يقـدم النظام الإسلامى من أجل تحقيق عدالة التوزيع مؤسسات وآليات عديـدة وشاملة تبدأ بتوزيع عادل للثروة وفرصة متكافئة لاكتساب الدخل وتنتهـي بمؤسسات وآليات لإعادة توزيع الدخل والثروة تصحح الصورة النهائية للتوزيع لتتطابق مع دواعي العدل بالحق.

٣- وهـذه المؤسسـات والآليات تكفى لتحقيق الغرض المنوط بها، وتتحقق هذه الكفاية نتيجة لعوامل عديدة أهمها:

أ- أن الأهداف النهائية للعدالة التوزيعية وكذا مبادئ هذه العدالة ثابتة لا تتبدل ولا تتغير.

ب-شـمول مؤسسـات وآليات عدالة التوزيع لجميع العوامل المؤثرة فى هذه العدالة.

جـــ- أن هـناك مؤسسات توزيعية وآليات هى جزء من صلب النظام

(*) كلية البنات الإسلامية

تتدرج من الفرائض حتى التطوع، وهى ذات وعاء واسع يحقق العدالة في توزيع الأعباء ووفرة الحصيلة.

د- أن هناك مرونة يتميز بها النظام التوزيعي حيث يتيح استحداث المؤسسات والآليات اللازمة – في إطار نصوص الشريعة ومقاصدها، وبالقدر الذى يكفى لتحقيق عدالة التوزيع.

٤- ويسهم فى تحقيق فاعلية مؤسسات وآليات عدالة التوزيع، سواء الأصلية أو المستحدثة، أن النظام الإسلامى كله يستهدف تحقيق العدل بالحق، وأن الدولة منوط بها رعاية تحقيق هذا الهدف، وأن السلوك الاقتصادى لكافة خلايا النظام لا تحركه فقط بواعث تعظيم المنفعة المعتبرة بل تحركه أيضا بواعث تعظيم عائد الإلتزام بمقتضيات الشريعة الإسلامية ابتداء.

١/ المشكلة البحثية

١/١ الهدف من البحث وموضوعه:

تـــزعم النظم الاقتصادية المختلفة أنها تحقق العدل فى توزيع الدخول والثروات فى إطار مفاهيم هذه النظم للعدل. ورغم أن العدل فى الأصل واحد إلا أن الواقـــع أن مفهومه يختلف من نظام إلى آخر بحسب فلسفة هذا النظام والـــتعديلات الـــتى تلحـــق بـــه. وبينما ترتكز فلسفة النظم الاقتصادية غير الإســـلامية على الفكر البشرى الذى قد يشوبه الهوى أو القصور، فإن فلسفة الـــنظام الإســـلامى ترتكز على عقيدة الإسلام وشريعته التى تستهدف تحقيق العـــدل بـــالحق. ونظـــرا لمـــا لعدالـــة التوزيع من أهمية كبيرة فى الأنظمة الاقتصـــادية عامـــة والنظام الاقتصادى الإسلامى خاصة بإعتبارها فرعا من فـــروع العـــدل بـــالحق، فإن أحد معايير الحكم على كفاءة وأفضلية الأنظمة المختلفة يرتكز على مقدرتها على تحقيق هذا العدل.

ونحن نزعم للاقتصاد الإسلامى ليس فقط تفرده بمفهوم العدل بالحق، بـــل أيضا مقدرته على تحقيق هذا العدل من خلال آليات يقدمها هذا الاقتصاد فـــى شـــكل مبادئ ومؤسسات من صلب النظام، وكذا مؤسسات وآليات يمكن تطويـــرها فـــى إطار هذه المبادئ. وإثبات هذا الزعم الأخير يمثل هدف هذا البحث ويحدد موضوعه فى:

«تقديـــم باقـــة مـــن أهـــم آليات عدالة توزيع الدخول والثروات فى الاقتصاد الإسلامى تكفى لتحقيق الهدف المقصود».

٢/١ مفهوم وأهمية عدالة التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى:

تشمل عدالة التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى كلا من التوزيع الوظيفى والتوزيع الشخصى فتمتد لتشمل إتاحة فرص متكافئة لإنتاج الدخل، وكذا إعادة توزيع الدخل والثروة لتصحيح الصورة التوزيعية النهائية على نحو يحقق العدل. ولا يقتصر هدف عدالة التوزيع على محاربة الفقر فقط بل يشمل أيضا تقريب الفوارق بين الدخول والثروات وعلى نحو يحول دون أن يكون المال دول بين الأغنياء.

وثمة ركائز شرعية للعدل فى التوزيع يمكن بناء عليها أن نصوغ مفهوما للعدالة التوزيعية فى الاقتصاد الإسلامى، ولعل أهم هذه الركائز ما يلى:

١- أن الله تعالى خلق ما فى الأرض جميعا للناس جميعا ومن ثم فثمة حق شرعى لكل واحد من الناس على الثروات، أن تقضى منها حاجاته المشروعة. ويعتبر فى ذلك الاعتدال والأولويات والتوازن فى قضاء الحاجات[1] .

٢- أن السعى على الرزق فرض على المستطيع، وأن الإسلام أقر التفاوت فى الأرزاق شريطة أن يتأطر هذا التفاوت بالضوابط الإسلامية[2].

٣- أن الناس منشأهم واحد، وأن المسلمين أمة واحدة[3].

٤- وجوب تحقيق القوة بقدر الاستطاعة، ووجوب الدعوة إلى الله تعالى

(١) راجع الآيات أرقام ٢٩/ البقرة، ٦٢/هود، ١٠/ فصلت، ٧٠/ الإسراء

(٢) راجع الآيات أرقام ١٥/ الملك، ٨٧/ العنكبوت، ٧١/النحل.

(٣) راجع الآيات أرقام ١٨٩/ الأعراف، ٧١/التوبة، ٩٢/الأنبياء، ١٠/الحجرات.

والجهاد فى سبيله[١].

٥- نفى الضرر فيما يتعلق بالأموال[٢].

وفـــى ضوء هذه الركائز فإن مفهوم عدالة التوزيع، فى رأى الباحث، هو أن تقضـــى ممـــا خلـــق الله لعـــباده حاجاتهم المشروعة بحسب أولوياتها فى الحاضـــر والمســـتقبل، وأن يـــأخذ كل منهم القيمة العادلة لعمله، وأن يكون الـــتفاوت بالنســـبة للدخول والثروات منضبطا بضوابط المشروعية الإسلامية والتعاون والتكافل ولا يصل إلى درجة تجعلهما دولة بين الأغنياء فقط. وهذا بالإضـــافة إلى تأمين ما يحقق قوة الدولة ونشر الدعوة. ويكون التوزيع عادلا عندما:

١- تكون هناك فرصا متكافئة فى اكتساب الثروة والدخل.

٢- تحصـــل عناصـــر الإنـــتاج على العائدات العادلة لخدماتها فى العملية الإنتاجية.

٣- يـــتم اكتســـاب الـــثروات والدخـــول وتداولها وإنفاقها فى إطار التعاليم الإسلامية.

٤- عندما يتحقق حد الكفاية[٣] لجميع الناس فى الأحوال العادية، والتأس فى

---

(١) راجـــع الآيـــات ١٦، ٤٦/الـــتوبة، ٧٨/الحـــج، ١٢٥/النحل، ٧٤/الانفال، ١٥/ الحجرات.

(٢) لحديث الرسول ﷺ «لا ضرر ولا ضرار» رواه مالك فى موطئه.

(٣) حـــد الكفايـــة كمـــا يراه الباحث يتحدد مقداره بما يكفى القضاء المعتدل للحاجات بمستوياتها الثلاثة من ضروريات وحاجيات وتحسينيات، وهذا الاعتدال يتحدد فى ضوء الدخـــل المـــتاح للفرد لمن يحقق كفايته بنسبة أو كفاية الأمثال، أو كفاية الأوساط أن افتقد وجود المثل.

الكفاف فى الأحوال الاستثنائية.

٥- عندما يعزز التوزيع من قوة الدولة ونشر الدعوة.

هذا عن مفهوم عدالة التوزيع وأما أهميتها فترجع لأسباب كثيرة منها أن العدل فى التوزيع فرع من فروع العدل بالحق وهو المقصد الأم للشريعة الإسلامية، ويرد فى قول الله تعالى ﴿وَمِمَّنْ خَلَقْنَا أُمَّةٌ يَهْدُونَ بِالْحَقِّ وَبِهِ يَعْدِلُونَ﴾ [الأعراف:١٨١]. كما يرد أيضا فى قول الله تعالى ﴿وَمِنْ قَوْمِ مُوسَى أُمَّةٌ يَهْدُونَ بِالْحَقِّ وَبِهِ يَعْدِلُونَ﴾ [الأعراف:١٥٩]. ويعنى العدل الحق أن يعطى كل ذى حق حقه كما بينته الشريعة الإسلامية الغراء، لا كما يحدده الفكر البشرى بما قد يشوبه من أهواء أو قصور، كما هو حاصل فى الواقع فعلا.

والعدالة التوزيعية، فيما نرى، تعتبر مطلبا للكفاءة الاقتصادية من زاويتين على الأقل: **الأولى**: أنها توسع محل الكفاءة ليشمل حاجات الناس بحسب أولوياتها وتتولى أنظمة التوزيع تزويد هذه الحاجات بالمقدرة على الدفع. **والزاوية الثانية**: أن عدالة التوزيع تقصر نطاق الحاجات على الحاجات الحقيقية فتستبعد الحاجات غير المشروعة وعموم الحاجات التى لا تتصف بالاعتدال. والقاسم المشترك بين هذه الحاجات أن قضاءها يترتب عليه تبديد للموارد فى غير ما حاجة حقيقية الأمر الذى يؤثر على المقدار المتاح من الموارد لقضاء الحاجات الحقيقية ومنها الضروريات. كما أن تحقيق الكفاية للناس يسهم فى زيادة إنتاجية العمل من خلال تحسين الحالة الصحية وتحسين مهارات العمل.

وللعدالة التوزيعية أثر هام على الإعمار الاقتصادى والاجتماعى

الـــذى يرقى فى الإسلام إلى مرتبة الواجب. وذلك من خلال تأثير هذه العدالة علـــى إنتاجـــية العمـــل وإســـهام جميع العاملين فى الإنتاج، كما لا يخفى ما للشعور بالعدل فى تقاسم ثمرة الإعمار من أثر حاسم على روح المشاركة فى إنجازه بإتقان وإتمام.

كمـــا أن وجـــود خلل فى توزيع الدخول قد يؤدى إلى وجود خلل فى هـــيكل الطلب الكلى يترتب عليه قصور فى هذا الطلب عن استيعاب العرض الكلـــى مـــن السلع والخدمات. وذلك أنه قد يترتب على خلل فى هيكل الطلب الكلـــى ناجم عن خلل فى هيكل توزيع الدخول وجود قصور فى الطلب الكلى على السلع الاستهلاكية عن العرض الكلى من هذه السلع. وباعتبار أن الطلب علـــى الاستثمار مشتق من الطلب على هذه السلع الاستهلاكية فإنه، فى نهاية المطـــاف، يـــنخفض الطلـــب على الاستثمار ذاته. وتكون المحصلة النهائية قصـــور فـــى الطلـــب الكلـــى بشقيه الاستهلاكى والاستثمارى عن استيعاب العـــرض الكلـــى، وتوجـــد والحـــال كذلك بذور للركود فى مستوى النشاط الاقتصادى.

وكـــل مـــا سبق فضلا عن المشاكل الاجتماعية الجمة التى يمكن أن تـــنجم عـــن غياب العدل ولعل من أهمها انحلال رابطة التكافل فى المجتمع، وخـــروج الأضـــغان إلى المجتمع لتدمر الأخضر واليابس وتذهب بالعمران جملة.

٣/١ خطة البحث:

بعـــد الفراغ من تحديد المشكلة البحثية تكون مهمة الباحث إبراز أهم آلـــيات عدالـــة توزيـــع الدخول والثروات فى الاقتصاد الإسلامى فى الإطار

التحليلى للبحث، وإثبات كفاية هذه الآليات لتحقيق العدالة فى توزيع الدخول والثروات. وعلى ذلك يتحدد هيكل البحث كما يلى:

مبحث تمهيدى: المشكلة البحثية:

- **المبحث الأول**: آليات لتحقيق عدالة توزيع الثروة بما فى ذلك توزيع الثروة (والدخل) بين الأجيال.
- **المبحث الثانى**: آليات لتحقيق عدالة التوزيع فى مرحلة اكتساب الدخول.
- **المبحث الثالث**: آليات لإعادة توزيع الدخل والثروة.
- **مبحث ختامى**: الأغنياء فى النظام التوزيعى الإسلامى.
- نتائج البحث وتوصياته.

٤/١ الإطار التحليلى للبحث:

١- يتم التحليل فى اقتصاد مغلق.

٢- أن المعتبر فى التحليل هو القيم الحقيقية للمتغيرات. ولا يستبعد ذلك تأثير التغيرات فى القيم النقدية على السلوك، ولكن يكون هذا التأثير من خلال تأثير القيم النقدية على القيم الحقيقية للمتغيرات.

٣- يفترض التحليل نظاما اقتصاديا إسلاميا بخصائصه المعروفة[(١)] سيما:

---

(١) راجع فى ذلك على سبيل المثال:

- «القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى» صادر عن مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامى، بالقاهرة.
- الإمام الأكبر محمد شلتوت، "الإسلام عقيدة وشريعة"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت، عام ١٩٨٠م.

أ- هيمنة العقيدة والشريعة الإسلامية على النظام برمته، فمنهما يستمد أهدافه وخصائصه التى تميزه عن غيره من النظم، ويرتكز هذا النظام على فلسفة الوسطية التى تقوم على الجمع والتوفيق والتوازن بين المصالح المختلفة والجوانب المختلفة للحياة: بين المصلحة العامة والمصلحة الخاصة، وبين الجوانب المادية والجوانب الأخلاقية، وبين المادة والروح، وبين الدنيا والآخرة...

ب- نفترض أننا بصدد الإنسان المسلم الذى تهيمن العقيدة والشريعة الإسلامية على سلوكه فى جميع المجالات ومنها المجال الاقتصادى. ونفترض على وجه التحديد أن سلوك هذا الإنسان، بل وسلوك جميع خلايا الاقتصاد يحركه تعظيم عائدين: عائد المنفعة المعتبرة وعائد الإلتزام بالشريعة[1].

=- "الاقتصاد الإسلامى - بحوث مختارة من المؤتمر العالمى الأول للاقتصاد الإسلامى"، صادر عن المركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الإسلامى بجدة عام ١٤٠٠ هـ.
- "الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية"، صادره عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية بالقاهرة، ١٤٠٢٥هـ - ١٩٨٢م.
- حسن العنانى، "الأسس الاقتصادية الإسلامية وتنظيم تطبيقها" صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية".
- محمد باقر الصدر، اقتصادنا، صادر عن دار الكتاب اللبنانى ١٤٠١هـ - ١٩٨١م.

(١) يقصد بعائد الإلتزام بالشريعة، حالة الرضا وراحة الضمير التى يستشعرها الإنسان المسلم من إحساسه أنه أدى ما أمر الله به من التزام بالاعتدال والمشروعية فى الإنفاق وعموم السلوك الاقتصادى ورعاية للحقوق والأولويات فى إطار استطاعته. ولا ينفى ذلك ما يمكن أن يترتب على الإلتزام من عائد مادى قد يتمثل، مثلا، فى الحفاظ على الصحة جراء الاعتدال. كما لا ينفى ما يمكن أن يحل على الفرد من بركات فضلا عن الثواب الأخروى. غير أن ذلك لم نقصده فى البحث لتعذر إخضاعه للتحليل ولا =

جـ- يناط بالدولة فى الاقتصاد الإسلامى حراسة الدين وسياسة الدنيا. وفى إطار ذلك يكون دور الدولة وهو دور يمكن رده، فى هذا المجال، إلى مقتضيات تحقيق مقصدين رئيسيين هما العدل والأعمار. وهو دور يضيق ويتسع ويمكن أن يأخذ أشكالا عديدة لاتنفك صلتها بتحقيق هذين الهدفين ولا تخرج عن إطار الشريعة الإسلامية، ولكنه دور لا ينعدم بالمرة. ذلك لأن ثمة ولايات دينية تقوم بها الدولة، وثمة قطاعات عامة أصيلة تديرها، وثمة طيبات عامة بطبيعتها، وثمة أوجه للنشاط الاقتصادى لازمة للمجتمع قد يعجز الأفراد عن القيام بها لضخامة الاستثمارات المطلوبة لها أو المخاطر المحيطة بها فتتولى الدولى القيام بها ... إلى غير ذلك من الأسباب.

د - المشكلة الاقتصادية كما تتبدى فى شكل قصور المستخدم من الموارد عن قضاء الحاجات غير المنضبطة تجد أصلها فى الإعراض عن منهج الله بالقعود عن السعى أو القصور فيه وبإساءة توزيع الدخل والثروة، وتجد هذه المشكلة حلها بالتالى فى اتباع هذا المنهج بحيث يصبح المهمين على سلوك الإنسان.

=يغيب عن القارئ أننا إنما نتحدث عن عائد الإلتزام بالشريعة وليس عن عائد للشريعة. والأمر هنا لا يتعلق بتغيرات حدية فى درجة الإلتزام يترتب عليها تغيرات فى عائدة. ولكن ما نقصده فقط – هو وضع التعظيم لهذا العائد والذى يتم التوصل إليه بالإلتزام، جملة، بمقتضيات الشريعة الإسلامية. بحيث يشكل تعظيم عائد الإلتزام قيدا على تعظيم المنفعة المعتبرة. فلا تحقق المنفعة المعتبرة وضعا أقصى إلا فى إطار تعظيم عائد الإلتزام.

هـــ- أن الاقتصـــاد الإســـلامى توجـــد به باستمرار ثلاثة أنواع من الملكـــية: ملكـــية عامـــة وملكـــية دولة وملكية خاصة. وكل هذه الملكـــيات بمفهـــوم الاستخلاف عن الله تعالى المالك الأصلى لكل شـــئ، ومن ثم فإنها تمارس على مقتضى منهجه وعلى نحو يحفظ الـــتوازن بيـــن مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة. وهذه الملكيات أصيلة وليست تعديلا فى النظام أو استثناء اقتضته الظروف.

و- يعمل الاقتصاد الإسلامى من خلال آليتى السوق والتخطيط معا بما يحقق للنظام أهدافه ويحفظ له خصائصه. والسوق الإسلامية سوق لهـــا ضوابط، وتحكم سلوك المتعاملين فيها قيم إسلامية مصدرها العقيدة والشريعة الإسلامية.

ز- أن هـــناك أنظمة توزيعية عديده من صلب النظام الإسلامى، وأنه يمكـــن الإضـــافة إليها وفقا للحاجة وفى إطار نصوص ومقاصد الشريعة.

المبحث الأول

٢/ آليات عدالة توزيع الثروة

إن نقطـــة الـــبدء الحقيقية فى عدالة التوزيع إنما تكون بعدالة توزيع الـــثروات حـــتى تكون هناك فرص متكافئة بين الناس لإنتاج دخولهم بأنفسهم تحقـــيقا لكـــرامة الإنســـان. ولا تقتصر عدالة توزيع الثروة فى الإسلام على الحاضـــر فقط بل تشمل العدل فى ذلك بين الحاضر والمستقبل أيضا. ورغم تداخـــل الآلـــيات الخاصـــة بعدالـــة توزيع الثروة فى الحاضر وتوزيعها بين الحاضـــر والمستقبل إلا أننا آثرنا معالجة كل منهما معالجة مستقلة لمزيد من الإيضاح فى العرض.

٢/١ آليات عدالة توزيع الثروة فى الحاضر:

كمـــا سبق وذكرنا فإن هذه الآليات يمتد أثرها أيضا إلى تحقيق العدل بين الحاضر والمستقبل. ولعل من أهم آليات عدالة توزيع الثروة فى الحاضر حصـــر أسباب إنشاء التملك الخاص فى العمل الإنسانى للمشروع، واستبقاء ملكـــية عامـــة للأمة ثروات هامة وأساسية، وإيثار الفقراء والمساكين بموارد جديدة تؤول للدولة، والتمليك عن طريق الإنفاق العام سيما الإنفاق المخصص بالإضافة إلى الإنفاق من الإيرادات غير المخصصة أيضا.

٢/١/١ حصر أسباب إنشاء التملك الخاص فى العمل الإنسانى المشروع،

وحصر أساليب نقل الملكية فى أساليب مشروعه لا تنطوى على ظلم.

فـــى الـــنظام الإســـلامى تكتسب الملكية الخاصة ابتداء بعمل إنسانى

مشروع، (ولا ينفى ذلك اكتساب حق التملك الخاص بأساليب أخرى مشروعة كالميراث أو الهبة أو الوصية غير أن هذه الأساليب، وغيرها، لا تنشئ التملك الخاص ابتداء بل تنقله من يد إلى يد). ويتضح ذلك جليا فى الحقوق الخاصة التى يمكن أن تترتب على الملكية العامة كما سنوضح فى بند تال، كما يتضح من تحريم الإسلام اكتساب الملكية، إنشاء أو نقلا، بالأساليب غير المشروعة كالغصب والسرقة والربا والاستئثار.

٢/١/٢ استبقاء ثروات هامة ملكية عامة للأمة:

تعرف الملكية العامة بأنها "ما كانت لمجموع أفراد الأمة أو لجماعة من الجماعات التى تتكون منها الأمة بوصف أنها جماعة[١]. وما كان ملكا عاما فإنه يجوز لكل واحد من أفراد الأمة أن ينتفع به بما يتفق مع طبيعته شريطة عدم الإضرار بالآخرين فى هذا الانتفاع، ولا يجوز إقطاعه جملة[٢].
ومن أمثلة الملكية العامة فى الاقتصاد الإسلامى:

١- أرض الموات وأرض الحمى.
٢- المعادن الظاهرة والباطنة.
٣- المياه التى أجراها الله تعالى على سطح الأرض كالبحار والأنهار والعيون الطبيعية.

والملكية العامة تتضمن أموالا لا تتكافأ فيها الثمرة مع العمل على نحو بحيث أن الثمرة كبيرة جدا نسبة إلى العمل المبذول فى إظهارها للإنتفاع

(١) عبد الحميد البعلى، الضوابط الفقهية فى الملكية، صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية، ١٩٨٢م، صـ٥٠.
(٢) عبد الحميد البعلى، «الضوابط الفقهية فى الملكية»، المرجع السابق، صـ٥٧.

بهـا، فـإذا مـا أبيح التملك الخاص مطلقا فيها فقد يحدث ذلك ضررا بالغا بالـتوازن المنشـود بين المؤمنين. كما تتضمن الملكية العامة أموالا تتحصل المـنفعة فـيها بلا وعمل يذكر أو نفقه، كالماء العد والمعادن الظاهرة. كذلك فـإن محـل التملك العام كله يشكل ضرورة مشتركة للأمة أو لجماعة منها، وتـتعلق بـه المصالح العامة، ويستبقى ثروات أساسية تتمثل فى أرض ومياه ومواد أولية ومصادر للطاقة ملكا للأمة، وهذه الثروات الأساسية فى جوهرها مدخـلات أساسـية فـى أغلب العمليات الإنتاجية الأمر الذى يحد ابتداء من إمكانـية التفاوت المفرط فى فرص إنتاج الدخل، فضلا عن الحد من التفاوت فـى ملكـية الـثروات. وتستثمر الملكية العامة فى بعض الآراء للإسهام فى قضـاء حاجات الأمة ككل وتحقيق مصالحها العامة، ولا توجه لمصلحة جزء معين من الأمة ما لم يكن ذلك من أجل تحقيق مصلحة الأمة ككل كاستخدامها فى ضبط التوازن الاجتماعى[1].

٣/١/٢ الحقوق التى ترد على الملكية العامة:

يتلاحظ أن العمل الإنسانى المشروع هو أساس الحقوق الخاصة التى قـد تـرد على الملكية العامة من حق للتمليك أو للإنتفاع، من خلال أسلوب إحياء الموات أو إقطاع الأراضين والمعادن على سبيل المثال.

فإحـياء الموات – مثلا – حتى يترتب عليه حق تملك خاص للأرض المحـياة يجب أن يتم بموجبه تهيئة الموات للإنتفاع به فإن كان إحياء الموات للسـكنى مثلا "كان احياؤه بالبناء والتسقيف لأنه أول كمال العمارة التى يمكن

(١) محمد باقر الصدر، "اقتصادنا"، مرجع سبق ذكره، صـ٤١٢.

سكناها"[1]. فالإحياء، والحال كذلك، عمل لأن مجرد الاحتجار لا يعطى سوى أحقية فى الإحياء، وليس لمحتجر حق بعد ثلاث سنين. وبالنسبة للإقطاع فإن "للإمــام أن يقطع كل موات وكل مكان ليس لأحد فيه ملك وليس فى يد أحد ويعمــل فــى ذلــك بالذى يرى أنه خير للمسلمين وأعم نفعا[2]. فالإقطاع قد يســتخدم كــأحد السبل لاستثمار الملك العام، وكنظام توزيعى للثروة والدخل فيترتــب علــيه نقل ثروات من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة أو يرتب حقوقــا على جانب من الملك العام لقاء أجر تحدده الدولة. والإقطاع لا يرتب حقوقا إلا بالعمل فهو يعطى فقط أحقية فى ممارسة العمل على الشيء المقطع بيــنما العمل ذاته هو الذى يعطى حقوقا على القطائع. ويقول الإمام الشافعى ﷺ "ومن أقطعه السلطان اليوم قطيعا أو تحجر أرضا فمنعها من أحد يعمرها ولم يعمرها رأيت للسلطان، والله أعلم، أن يقول له هذه أرض كان المسلمون فــيها سواء لا يمنعها منهم أحد وإنما أعطيناكها أو تركناك وحوزها لأنا رأينا العمــارة لها غير ضرر بين على جماعة المسلمين منفعة لك وللمسلمين فيها ينالون من رفقها فإن أحييتها وإلا خلينا من أراد إحياءها من المسلمين فأحياها فإن أراد أجلا رأيت أن يؤجل"[3].

---

(١) المــاوردى، "الأحكــام الســلطانية والولايــات الدينية"، صادر عن المكتبة التوفيقية بالقاهرة، ١٩٧٨م، صــ٢٠٠.

(٢) أبــو يوســف، "كتاب الخراج"، الطبعة الخامسة، صادر عن المكتبة السلفية ومطبعتها بالقاهرة، ١٩٧٦م.

(٣) الشافعى، "الأم"، صادر عن سلسلة كتاب الشعب، بالقاهرة، جـ٣، صــ٢٦٩.

٤/١/٢ ايثار الفقراء بموارد جديدة من الثروة:

يتبيــن ذلك مما فعله المعصوم صلى الله عليه وسلم عندما آلت للدولة الإسلامية موارد جديدة (ونعنى بذلك فئ بنى النضير) للإمام أن يضعها حيث يشــاء، نجــد أن رسول الله ﷺ قسمها على المهاجرين (الذين تركوا أموالهم وديارهم)، دون الأنصار (الذين كانوا مسلطين على أموالهم) إلا أن سهل بن حنــيف وأبــا دجانة سماك بن خراشة ذكرا فقرا فأعطاهما رسول الله ﷺ[1]. كذلــك فيما يتعلق بحمى الموات وهو "المنع من إحيائه أملاكا ليكون مستبقى الإباحــة لنبت الكلأ ورعى المواشى"[2] نجد أن الأصل فيه أن رسول الله ﷺ حمــى البقع لخيل المسلمين وقال "لاحمى إلا لله ورسوله" ومعناه لا حمى إلا علــى مــثل ما حماه الله ورسوله للفقراء والمساكين ولصالح كافة المسلمين، ومنع بذلك أن يحمى الإنسان الموات لحاجته، مثلما كانوا يفعلون فى الجاهلية مــن تفــرد العزيز منهم بالحمى لنفسه. ومن آداب الحمى بالنسبة للأمة، بعد الرســول ﷺ، فــى رأى الفقهــاء إلا يعم به جميع الموات أو أكثره فذلك لا يجــوز، كما لا يجوز أن يخص به الأغنياء دون الفقراء ولا أهل الذمة دون المســلمين. وإنمــا يجــوز أن يحمى للكافة من غنى وفقير ومسلم وذمى أو يخص به المسلمين دون أهل الذمة أو الفقراء دون الأغنياء[3].

---

(١) ابــن هشام، "السيرة النبوية" صادرة عن شركة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر ١٩٥٥م، المجلد الثانى، صـــ١٩٢.

(٢) أبــو يعلى، "الأحكام السلطانية"، صادر عن دار الكتب العلمية بلبنان، ١٩٨٣م، من ص ٢٢٢ إلى صـــ ٢٢٣.

(٣) راجــع، المــاوردى، "الأحكام السلطانية والولايات الدينية" مرجع سبق ذكره، صـــ ٢١٠، صـــ٢١١. وراجع أيضا أبو يعلى، "الأحكام السلطانية"، مرجع سبق ذكره =

ويسهم في تحقيق التوازن في تملك الثروات الجديدة، في رأينا إلا يؤثر الأغنياء بحق إحياء الموات استنادا إلى مقدرتهم على ذلك بل ينبغي أن يكون للفقراء نصيبا فيه وإلا فتحنا بابا جديدا من أبواب التفاوت في توزيع الثروات.

وقد طرحنا في بحث سابق للدراسة من الناحيتين الشرعية والاقتصادية أن تصدر الدولة صكوكا لإحياء الموات تتولى هي من حصيلة هذه الصكوك إقامة المرافق العامة اللازمة لعملية إحياء منطقة موات كبيرة. وتحدد الدولة لكل فدان من الموات سعرا معينا بحيث يحصل مشترى صك الإحياء على ما يقابل قيمة الصك (مقسوما على السعر المحدد) أرضا مواتا يكون له حق احيائها في إطار التنظيم التي تقره الدولة. ويمكن أن يراعى في ذلك إلا يتم توزيع كل الأرض الموات التي تقام المرافق اللازمة لها من حصيلة بيع هذه الصكوك، على مشترى الصكوك فقط. بل يمكن أن يتم تخصص نسبة معينة من هذه الأراضي للفقراء والمساكين القادرين على العمل، وتمويل احتياجاتهم من المعدات والأدوات، ومستلزمات الإعمار، وكذا الاستمرار في تمويل احتياجاتهم المعيشية من حصصهم المستحقة في الزكاه إلى أن يتم إحياء الموات الذي خصص لهم مع ربط ذلك الاستصلاح بإطار زمني معين.

ونضيف هنا أن عملية الإحياء يمكن أن يفرق في التقنية المختارة بين تقنية الاستصلاح وتقنية الاستزراع، والمواءمة في ذلك بين الاعتبارات

=صـ٢٢٢، صـ٢٢٣. وكذلك راجع ابن سلام كتاب "الأموال"، صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٨١م، من صـ٢٧١ إلى صـ٢٧٨.

الاقتصـــادية المخـــتلفة بما ذلك الأخذ بالاعتبار تحقيق العمالة الكاملة للبشر، وهو هدف ذو أهمية بالغة فى الاقتصاد الإسلامى.

٢/٢ آليات عدالة توزيع الثروة (والدخل) بين الأجيال:

لـــم تغفــل نظرية التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى التى تتسم بالشمول الأجيال المتعاقبة، لذلك نجد أن هذه النظرية تقدم آليات عديدة بهذا الخصوص لعل من أهمها:

١/٢/٢ الملكية العامة:

تعتـــبر الملكية العامة أداة من أدوات عدالة التوزيع ليس فى الحاضر فقـــط بل بين الأجيال أيضا فهذه الملكية كما سبق ذكره تستبقى ثروات هامة وأساسية ملكا لمجموع الناس على تعاقبهم.

وقـــد راعـــى عمر بن الخطاب ﷺ فى الأرضين عدالة التوزيع بين الأجيال إذ وقف رقبتها للمسلمين على تعاقب أجياليم، وجعل خراجها متجددا يـــأخذ منه كل جيل. وتلك كانت حجة عمر بن الخطاب ﷺ عندما طلب إليه بلال أن يقسم القرى المفتوحة بين الفاتحين ويأخذ خمسها فقال عمر «تريدون أن يأتى آخر الناس ليس لهم شيء»[١].

٣/٢/٢ الوقف الخيرى والأهلى:

الوقف فى الشرع حبس الأصل وتسبيل الثمرة. ويأتى شرح تفصيلى له عند بحث آليات إعادة التوزيع. وما يهمنا أن نشير إليه هنا هو ما يتمخض

(١) ابن سلام، "كتاب الأموال"، صـــ٦٠.

عــن الوقف من حبس لجانب من الثروات فتظل منفعته للأجيال على تعاقبها، فضـــلا عما يمكن أن يتمخض عن استثمارات الأوقاف من مشروعات تستفيد منها الأجيال.

٤/٢/٢ واجب مداومة الإعمار:

فالإعمـــار المستدام الذى تتولاه الأجيال فى حاضرها ليؤتى ثماره فى الحاضـــر والمســتقبل يرقى فى النظام الإسلامى إلى مرتبة الواجب باعتباره امتــثالا لأمر الله بالمداومة على إعمار الأرض. فلا يبدأ الإعمار بسبب قيام فجوة فى مستويات المعيشة بين المجتمع الإسلامى وبين مجتمع أو مجتمعات أخـــرى بحيث يكون هدفه العمل على سد هذه الفجوة. بل الإعمار فى النظام الإســـلامى واجـــب دائم يبدأ من استهداف تحقيق مستويات أفضل من قضاء حاجـــات جمـــيع الناس فى المجتمع فى الحاضر وعبر الزمن وفى إطار من الاعـــتدال ورعايـــة الأولويـــات، وفى حدود الاستطاعة، والاستخدام الكفء للمـــوارد فى قضاء الحاجات. هذا بالإضافة إلى الأغراض الأخرى للإعمار وأهمها تحقيق الاستقلال الاقتصادى للأمة والتشغيل الكامل للعمل الإنسانى.

٥/٢/٢ ضوابط الاقتراض العام فى النظام الإسلامى:

فـــى الواقـــع قد يتم الاقتراض العام لتمويل مشروعات غير ملحة أو ذات مـــنافع قاصـــرة فـــى أغلـــبها على الأجيال الحاضرة. وقد يترتب على الاقـــتراض العام تحميل أجيال قادمة بعبئ هذا الإقتراض إذا كانت القروض لآجال طويلة وكان استخدامها على نحو لا تتولد عنه عائدات تكفى لسداد هذه القروض.

وفـــى هـــذا الشأن نجد أن عدالة الإسلام بين الأجيال قد نظمت هذا المصـــدر المحـــتمل لإيجـــاد ثغرات فى تحقيق العدل بالحق. ومحصلة هذا التنظيم، فيما يتعلق بعدالة التوزيع، أن "القرض العام مشروع لتمويل حاجات عامـــة ضرورية والتى يسبب ترك الإنفاق عليها ضررا"[1]، وألا تلجأ الدولة للقـــروض العامة إلا بعد استنفاذ كافة الوسائل الذاتية وألا يعقد قرض إلا بعد التأكد من مصدر السداد مستقبلا[2].

٦/٢/٢ الاعتدال فى الانفاق:

ويـــتحقق عـــندما يكون الإنفاق بالمعروف فى طاعة الله وفى حدود الاســـتطاعة ورعايـــة الأولويات فى الإنفاق، وهو مفهوم ينصرف إلى مقدار الإنفـــاق ووقـــته، وكل إنسان فيه فقيه نفسه فإن فقه اعتداله فعليه أن يلزمه. وهـــذا الاعـــتدال فى الإنفاق يفترض أنه يترك أثره على حجم وهيكل الإنفاق ومـــن ثـــم على حجم وهيكل الناتج الأمر يقصر استخدام الموارد على قضاء الحاجـــات المعـــتدلة دون إفـــراط أو تفريط فلا تبدد الموارد التى هى ثروة للأجـــيال جميعها فى قضاء حاجات غير حقيقية ضارة أو غير نافعة أو يفوق ضررها نفعها.

٧/٢/٢ توزيع الدخل بين الحاضر والمستقبل:

يوجـــب الإســـلام الاعـــتدال فى الإنفاق كما يوجب تحقيق العدل فى

---

(١) ســـعد بـــن حمدان اللحيانى، "الموازنة العامة فى الاقتصاد الإسلامى" صادر عن البنك الإســـلامى للتنمـــية – المعهد الإسلامى للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، صـــ٢٤٠.

(٢) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صـــ١٢٠.

قضـــاء الحاجـــات بحيث يكون العدل بالحق هو الضابط للسلوك التخصيصى فـــيما يـــتعلق بتخصـــيص الإستهلاك بين الحاضر والمستقبل. ففى الاقتصاد الإسلامى وفيما يتعلق باتخاذ القرارات الإدخارية نجد أن فكرة الزمن بالنسبة للاســـتهلاك لاتعطى موقفا لإستهلاك الغد مغاير لموقف استهلاك اليوم. فمن ناحـــية ينـــبغى إلا يـــتجاوز الاستهلاك الحاضر منطقة الاعتدال، ومن ناحية أخـــرى فـــإن العـــدل الحق يقيم بينهما توازنا من شأنه أن يكون للحاجة ذات الحـــق فى أن تقضى طالما تساوت درجة الأولوية، تستوى فى ذلك الحاجات الحاضـــرة والمســـتقبلية، فـــلا يخـــتلف تقويم الحاضر والمستقبل فيما يتعلق بمردود الاستهلاك فى الاقتصاد الاسلامى[(١)].

وهكـــذا فـــإن الإدخـــار الفردى فى الاقتصاد الإسلامى يكون منوطا بـــالدخل الحقيقى، وهو سقف الاستطاعة، ويتم توزيع هذا الدخل بين الحاضر والمســـتقبل علـــى أساس من تحقيق الاعتدال فى الإنفاق الحاضر والعدل فى

---

(١) ويمكن تقعيد هذا الافتراض شرعيا كما يلى:
(أ) لأن ذلك مقتضى الوسطية.
(ب) لأن الأمـــر مـــتعلق "بحقوق" حاجات الناس فى أن تقضى فى الحاضر والمستقبل. ولذلك فإنما مثل غيرها من الحقوق تنظم على نحو لا يتعارض مع مقتضيات الشريعة الإســـلامية، ومن ثم فنحن بصدد اعتدال فى قضاء الحاجات يجب أن يتبع وأولويات يجب أن تراعى فلا إسراف اليوم وفقرا وحاجة غدا فيقعد الإنسان ملوما محسورا.
(جـــ) أن فكرة التفضيل الزمنى التى تتضمن تقدير منفعة للوحدة من استهلاك اليوم أكبر من منفعة الوحدة من الاستهلاك فى المستقبل قد يتناقض إعمالها مع الإعتدال، ومن ذلك أن إرتفاع معدل التفضيل الزمنى عن معدل العائد المتوقع قد يدفع بالفرد إلى زيادة الاستهلاك الحاضر فوق الاعتدال كما قد يتناقض أعمال هذه الفكرة مع اعتبارات العدل.

قضـــاء الحاجـــات بحســـب أولوياتها، ويستوى فى ذلك الحاضر والمستقبل. وكذلك فإنه على المستوى الكلى فإن من واجب الدولة تحقيقا للعدل أن تؤمن تحقـــيق قدر من المدخرات الكلية (العامة والخاصة) يكفى على الأقل لتحقيق نفس مستوى قضاء الحاجات فى الحاضر فى المستقبل أيضاً.

المبحث الثانى

٣/ آليات تحقيق عدالة التوزيع فى مرحلة اكتساب الدخول

يقـدم الاقتصاد الإسلامى منظومة من الآليات لتحقيق عدالة التوزيع فى هذه المرحلة لعل من أهمها:

١/٣ تحريم الكسب بالأساليب غير العادلة:

يحـرم الإسـلام الكسب بالأساليب غير العادلة، ومن هذه الأساليب الكسـب بالاحـتكار، والكسب بالربا، وأكل أموال الناس بالباطل، واستغلال الضعفاء، وعموم الكسب بغير الحق.

١/١/٣ تحريم الكسب بالإحتكار:

ينصرف مفهوم الاحتكار فى الفقه الإسلامى إلى "شراء الشئ وحبسه ليقل بين الناس فيغلو سعره ويصيبهم بسبب ذلك الضرر"(١).

وقـد "ذهـب كثير من الفقهاء إلى أن الإحتكار المحرم هو الاحتكار الذى تتوفر فيه شروط ثلاثة:

١- أن يكـون الشـىء المحتكر فاضلا عن حاجته وحاجة من يعولهم سنة كاملـة لأنـه يجوز أن يدخر الإنسان نفقته ونفقة أهله هذه المدة كما كان يفعله الرسول ﷺ.

٢- أن يكون قد انتظر الوقت الذى تغلو فيه السلع ليبيع بالثمن الفاحش لشدة الحاجة إليه.

٣- أن يكون الاحتكار فى الوقت الذى يحتاج الناس فيه المواد المحتكرة من

---

(١) السيد سابق، "فقه السنة" صادر عن مكتبة دار التراث بالقاهرة، جـ٣، صـ١٦٢.

الطعام والثياب ونحوها. فلو كانت هذه المواد لدى عدد من التجار ولكن لا يحتاج الناس إليها، فإن ذلك لا يعد احتكارا، حيث لا ضرر يقع بالناس"[1].

والظاهر أن الإحتكار فى المفهوم الفقهى يكون باعتبار الحاجة إلى السلعة محل الاعتبار وبإعتبار قصد إغلاء السعر على المسلمين، ويصيبهم بسبب ذلك الضرر. فنحن إذن بصدد احتكار فى جانب البيع أركانه: وجود حاجة إلى السلعة من قبل الناس، وخفض مصطنع فى عرضها، وقصد لإغلاء سعرها. الأمر الذى يعنى فى الحقيقة (حال وقوعه) أن كسب البائع فى هذه الحالة يتضمن جزئيا تحويلا لجانب من الدخول الحقيقية، لمستهلكى السلعة محل الاعتبار إلى البائع، وهو الجزء المقابل للزيادة فى سعر السلعة عن سعرها الذى كان يمكن أن يسود لو لا حبس السلعة وانخفاض عرضها. ويمكن القول أن مقدرة البائع على رفع الأسعار تزداد إذا كانت السلعة محل الاعتبار من السلع الضرورية التى تتميز بقلة مرونة الطلب عليها. ولكن ماذا عن احتكار الشراء حيث تتوفر مقدرة احتكارية لبعض المنتجين على بخس أثمان عوامل الإنتاج مثلا. الواضح هنا توفر علة الأضرار بأصحاب عوامل الإنتاج. والواضح أيضا أن الشارع الحكيم ينهى عن أن يبخس الناس أشياؤهم، ولسنا نقدم فتوى فى هذا الخصوص فلسنا أهلا لها.

وعلى أية حال فإن هذا الإحتكار فى جانب الشراء يتضمن أيضا كسبا فى شكل تحويل لجانب من الدخول الحقيقية لأصحاب عوامل الإنتاج

---

(١) السيد سابق، «فقه السنة»، مرجع سبق ذكره، جـ٣، صـ١٦٣.

لصالح مشترى خدمات هذه العوامل، عن طريق تخفيض أثمان خدمات عوامل الإنتاج عن مستواها الذى كان يمكن أن يسود لولا وجود مثل هذا الإحتكار.

وهكذا فإن الاحتكار يعتبر سبيلاً إلى فرض قيمة غير عادلة على الناس فيضر، والحال كذلك، بعدالة التوزيع من ناحيتين على الأقل: فزيادة قيمة المنتج عن القيمة العادلة تمثل فى الحقيقة تحويلا من المشترين إلى البائع (المحتكر)، وكذلك فبخس عناصر الإنتاج قيمتها العادلة تمثل فى الحقيقة تحويلا من أصحاب هذه العناصر إلى المحتكر أيضا وذلك دون عوض. هذا فضلا عن تحقيق أرباح زائدة تعمل كعامل من عوامل تركيز الثروات فى أيدى قلة محتكرة دون بذل عمل مشروع، ويأخذ ذلك جانبا من عمل الآخرين دون عوض حقيقى.

٢/١/٣ تحريم الكسب بالربا:

التعريف السائد للربا شرعا أنه "فضل مال مشروط بلا عوض فى معاوضة مال بمال"[1] وبمشيئة الله سنبين لدى تحليل آليات عدالة عوائد عوامل الإنتاج أن تحديد عائد محدد مقدما لرأس المال النقدى لا يتفق مع حقيقية عائد رأس المال النقدى فى الاستخدام المدر للعائد، ولا يتسق بالتالى مع عدالة هذا العائد. بل يتضمن محاباة لأصحاب رؤوس الأموال النقدية على حساب العمل المشارك فى العملية الإنتاجية ويخل بالفرصة المتكافئة فى اكتساب الدخول.

---

(١) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، صادرة عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية، بالقاهرة. ج ٥، صـ٤٧٦.

والـربا إذ يعطـى عـائدا محددا سلفا للمرابى دون النظر إلى أوجه اسـتخدام الأموال أو عائدها فإنه يعنى أن الدائن المرابى يكسب باستمرار فى جميع عملياته بينما المدين معرض للربح والخسارة، فإن ذلك معناه صيرورة المال إلى التكدس فى أيدى المرابين. كذلك فإن المرابى لدى منحه القرض لا تعنـيه هويـة المدين قدر ما تعنيه ملاءته المالية ومن ثم فإن الأموال تنساب إلـى القادريـن أصلا الأمر الذى يضر بعدال توزيع التمويل وبمقدره الفقراء علـى الكسب، وهذا فضلا عن أن الأقل ملاءة قد يحصل عادة على القروض بأسـعار فائدة أعلى. ثم أن عيش طائفة على الكسب بالربا يحرم المجتمع من مقدرتهـم علـى العمل والإنتاج. ونحن وإن كنا لا نتناول بشمول تحليل آثار الـربا حـتى فى المجال الاقتصادى الضيق إلا أنه لا يفوتنا أن ننوه عن حال مجتمع آذنه الله ورسوله بالحرب.

٣/١/٣ تحريم أكل أموال الناس بالباطل:

يقول تعالى فى كتابه العزيز ﴿وَلا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَـا إِلَـى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقاً مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [البقرة: ١٨٨]. والباطل الذى يراد هنا هو كل صورة من صور الحصول على المال مـن غير جهد بشرى شأنه أن يكون الطريق المعروف بين الناس والمشروع إسـلاميا فـى ذات الوقـت لتحصـيل المال. ومن صور أكل أموال الناس بالـباطل: الغصب والسرقة والغلول والمقامرة" ورشوة الحاكم ليست إلا مثلا مخصصـا مـن أكل أموال الناس بالباطل، وتعنى تقديم المال إلى الحاكم بما يبـيح للظـالم والجشع أن يستخدم أجهزة الحكم المتعددة فى حماية نفسه بأن يشـترى بالمـال إنجاز مصالحه ولو على حساب الإضرار بالغير، والمجتمع

عامـــة، إضرارا جسيما"[1] الأمر الذى يخل بعدالة التوزيع بأكل أموال الناس بالـــباطل بـــدون عـــوض، أو عـــوض منقوص، وتركيز الثروات فى أيدى القادرين من الناس.

٤/١/٣ تحريم استغلال الضعفاء:

يعتـــبر اســـتغلال الضعفاء طريقا آخر لأكل أموال الناس دون عمل مشـــروع بـــل عن طريق استضعاف الآخرين. فقد أوصى الله تعالى باليتامى فـــى غـــير موضـــع من القرآن الكريم (٩/الضحى)، وحرم على ولى اليتيم الإســـراف فـــى أمواله أو التعجيل بتبديدها (٦/النساء). وأمر الشارع الحكيم ولـــى اليتـــيم أن يسـلم الأمـــوال إلى اليتـــيم حـــال رشـــدة كاملـــة غير منقوصة (٦/ النساء) ولا مستبدلة (٢/النساء).

كذلك فقد حرم الإسلام أن يدفع السيد أمته لتسلك طريق البغاء لتجمع لـــه المال تدفعه إليه لتحصل على حريتها (٣٣/النور). وحرم الإسلام حرمان المـــرأة مـــن مـــيراثها باعتبارها من عادات الجاهلية التى وضعها الإسلام. وأخـــيرا، ولـــيس آخـــرا، فقد نهى الإسلام عن عضل الزوجة أى مضايقتها بصورة من الصور حملالها على أن تتنازل عن بعض مهرها (١٩/النساء)..

(١) د. محمد البهى، "منهج القرآن فى تطوير المجتمع"، صادر عن مكتبة وهبة، بالقاهرة من ص ١٤٧ إلى ص ١٥٢.

٥/١/٣ المضاربة فى سوق الأوراق المالية[١]، وعموم المضاربة:

لا نقصد هنا بالمضاربة اللفظ المرادف للقراض بالمفهوم الفقهى بل نقصد به التعامل فى الأوراق المالية بيعا وشراء بناء على توقعات تقلبات أسعار هذه الأوراق واقتناص فروق الأسعار كربح رأسمالى على هذه الأوراق.

وليس فى المضاربة بهذا المفهوم شبهة حرمة وإنما تجئ الحرمة من أمرين:

الأمر الأول: ما تلحقه التصرفات السريعة والضخمة سيما لكبار المضاربين (وما يكتنفها من محاذير شرعية كتواطؤ أو احتكار) من ضرر بالغ على الأسواق عن طريق التأثير المفتعل على الأسعار.

والأمر الثانى: أن هناك العديد من الصور للمضاربة فى البورصة تكتنفها محاذير شرعية، ومن ذلك الشراء الجزئى أو بالحد أو الهامش، والاختيارات، وعقود المستقبليات، والتعامل على المؤشرات.

وهذه المضاربات على فروق الأسعار بما يكتنفها من حرمة تكون فى الواقع وسيلة لتحقيق مكاسب غير مشروعة يجنيها عادة كبار المضاربين على حساب صغار المضاربين، الأمر الذى لا يشكل مكسبا صافيا للاقتصاد القومى بل مجرد تحويلات من أغنياء عادة على حساب فقراء عادة وبأساليب

---

(١) اعتمدنا فى ذلك، بتصرف، على بحث الدكتور/ محمد عبد الحليم عمر "التفسير الإسلامى لأزمة البورصات العالمية"، منشور ضمن سلسلة المنتديات الاقتصادية (المنتدى الثالث)، "أزمة البورصات العالمية فى أكتوبر ١٩٩٧م، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، ١٩٩٧م.

غـير مشـروعة. بـل إن المضــاربات فى هذا الإطار تلحق ضررا بالغا بالاقتصـاد القومـى لقيامها فى الغالب على عمليات مضاربة وهمية. فيقرر بعـض الكـتاب أن المـبالغ الهائلة التى يتم تداولها فى البورصات يوميا لا يتعدى حجم التعامل الحقيقى أكثر من ١٠% من إجمالى هذه المبالغ والباقى مـاهو إلا مضـاربات وهمية[١]. وهذه المضاربات الوهمية تعتبر عاملا هاما لعدم الاستقرار، كما أنها قد تنطوى على غش وتحكم في الأسواق.

وفـى مقابلـة ذلك نجد أن الموقف الشرعى من بورصات الأوراق المالية أن تكون مجرد سوق منظمة مستمرة ودائمة (وخالية من المخطورات الشـرعية) تسفر عن تحديد القيمة الحقيقية لكل ورقة مالية، وتوفر استمرار إمكان التسييل للأوراق المالية بما يحفز على الإدخار والاستثمار خدمة للناس وللاقتصـاد الحقـيقى مـع اسـتبعاد الصور التى من شأنها الحاق الضرر بالاقتصاد وبعدالة التوزيع[٢].

٢/٣ آليات تحقيق فرصة متكافئة للعمل وتوظيف رأس المال

لا تعمـل آليات التوزيع الإسلامية على تحقيق فرصة متكافئة للعمل

---

(١) Yash Tandon ، "العولمة والجنوب: منطق استغلال"، ضمن "قراءات استراتيجية"، صـادر عـن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام، القاهرة، السنة الثالثة، العدد السابع يولية ١٩٩٨، صـ١٦.

(٢) يعـزى البعض السبب الرئيسى فى تراكم ثروات الطبقات الثرية فى الولايات المتحدة الأمريكـية بمعدل أسرع من الطبقات الأخرى إلى تزايد الأرباح الرأسمالية على الأسهم والسـندات وغيرهـا مـن الأصـول المملوكة للأسر الغنية. راجع، مارتن نيل بابلى وآخـرون، "النمو مع المساواة"، ترجمة الدكتور فتحى صقر، صادر عن مركز الأهرام للترجمة والنشر ١٩٩٦م، صـ٧٨.

فقط بل أيضا للاستثمار فهما معا عماد للأعمار والعدل، فضلا عن أن توفير الفرص الإستثمارية أمر ذو علاقة وثيقة بتوفير فرص للعمل أيضا.

١/٢/٣ آليات تحقيق فرصة متكافئة للعمل:

يقــع التكليف الشرعى بإيجاد فرصة للعمل فى النظام الإسلامى على كل من الفرد نفسه والمجتمع والدولة:

١/١/٢/٣ دور الفرد:

فالفرد فى الاقتصاد الإسلامى مكلف بأن يسعى فى الأرض لإكتساب رزقــه بعملــه: يقول الله تعالى فى كتابه العزيز ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُــولاً فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾ [الملك:١٥]. ويقول صلى الله عليه وسلم «ما أكل أحد طعاما قط خيرا من أن يأكل من عمل يده، وإن نــبى الله داود علــيه الســلام كــان يأكل من عمل يده»(١)، والنصوص والآثــار فى ذلك كثيرة(٢). والفرد ليس حرا إلا يعمل دون عذر شرعى وإلا كان مقصرا(٣).

الأصــل إذن أن يحــاول الفــرد إيجاد عمل لنفسه وأن يسعى قدرا اســتطاعته، فإذا ما كان لازما للسعى مهارات وتعليم وتدريب كان ذلك واجبا علــى الفــرد فى إطار استطاعته لأنه من المعلوم أن ما لايتم الواجب إلا به

(١) صحيح البخارى، ١٨/٤ رقم ١٨٧٠.

(٢) محمــد بن أحمد الصالح، "الأساليب الإسلامية لعلاج مشكلة الفقر مقارنةً بالأساليب العصرية"، من أبحاث ندوة الفقر والفقراء فى نظر الإسلام، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة ١٩٩٩م، من صــ٣ إلى صــ٧.

(٣)"القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صــ٣٣.

فهو واجب وأن مناط التكليف الاستطاعة. والفرد فى سعيه هذا إنما يسعى فى إطـــار مجتمع ونظام إسلامى يفترض أن تعمه العدالة فى تيسير مهمة الفرد فـــى الـــنهوض بواجـــبه من خلال بناء مؤسسى يوفر المعلومات عن فرص العمـــل المتاحة أو الممكنة وعن الأسواق واحتياجاتها.......، ومن خلال نظام مصرفى يوزع التمويل توزيعا عادلا، ...... إلى غير ذلك مما سيكون محل بحثنا فى بنود تالية.

٢/١/٢/٣ دور القطاع الخاص:

القطاع الخاص، مثله فى ذلك مثل كافة خلايا النظام الإسلامى يحرك ســـلوكه الاقتصـــادى عائدان عائد الإلتزام وعائد المنفعة المعتبرة. ويمكن أن يطـــبق عائد الإلتزام فى هذا الصدد بتبنى تقنيات تتيح فرصا أكبر للعمل أمام القادريـــن علـــيه. كمـــا يمكن أن يطبق عائد الإلتزام من خلال المساهمة فى اتاحة فرص التدريب للعمالة وإعادة تأهيلها حال تغير التقنيات، وكذا الإسهام فى تعليم الفقراء.

٣/١/٢/٣ دور الدولة:

مـــن واجـــبات الدولة التى أناطها بها الإسلام "أن تساعد على إيجاد فـــرص عمـــل للأفـــراد ...... وتؤكـــد مبادئ الشريعة الإسلامية على حق الراغب فى العمل فى أن يلجأ إلى ولى الأمر ليدبر له عملا أو مالا كما تؤكد هـــذه المـــبادئ علـــى واجب الدولة فى متابعة الراغب فى العمل حتى تتأكد أجهزتها من نجاحه"[1].

---

(١) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى" مرجع سبق ذكره، صـــ٣٣.

ومـــن "واجـــب الدولـــة فى الإسلام رعاية القوى العاملة، وتنميتها، وتأهـــيل القادريـــن علـــى العمـــل جمـــيعا رجالا ونساء" كل حسب قدراته ومواهـــبه"[١] وللدولة فى سبيل ايجاد فرص عمل للأفراد أن تقيم مشروعات نافعـــة لتشغيلهم ويتاح لها فى ذلك أقراضهم من بيت المال[٢]. كما أن للدولة أن تســـتخدم جانـــبا مـــن حصيلة الزكاة فى تزويد المستحقين لها من الفقراء والمســـاكين والغارمين بآله الحرفة أو برأس مال تجارة ...... أو حتى إقامة مشـــروعات لأصـــحاب المصارف التى تكون الأموال لهم على سبيل التملك الدائـــم على النحو الذى سيتم إيضاحه عند بحث آليات إعادة التوزيع. كما أنه على الدولة الإشراف على السياسة التكنولوجية والتقنية على نحو يحقق عدالة الـــتوزيع، وهـــو مـــا سنفرد له بمشيئة الله تعالى بندا خاصا. وأخيرا، وليس آخرا، فإن على الدولة أن تعمل على إقامة المؤسسات القومية والإقليمية التى مـــن شـــأنها توفـــير المعلومـــات الكافية عن فرص العمل والتعليم والتأهيل المتاحة، ونشر هذه المعلومات بين الناس واتاحة الحصول عليها، مع ربط ما قـــد مـــا تقدمـــه من إعانات للتعطل بموقف الأفراد من فرص العمل المتاحة وجديتهم فى الإلتحاق بالعمل.

٢/٢/٣ آليات تحقيق فرصة متكافئة للاستثمار:

فـــى الاقتصـــاد الإســـلامى يمـــيل الاستثمار الكلى، فى رأينا، لأن يستوعب المدخرات الكلية بما يوفر فرص الاستثمار لجميع الأموال المدخرة.

---

(١) المرجع السابق، صـــ٣٣.

(٢) محمـــد بـــن أحمد الصالح، "الأساليب الإسلامية لعلاج مشكلة الفقر مقارنة بالأساليب العصرية"، مرجع سبق ذكره، صـــ٦.

ويـــرجع ذلك إلى آلية تحديد الاستثمار العام وإلى مجموعة من العوامل ذات العلاقة بطبيعة الاقتصاد الإسلامى.

٣/٢/٢/١ آلية تحديد الاستثمار العام:

نحـــن نرى أن دور الاستثمار العام فى الاقتصاد الإسلامى لايقتصر فقــط علـــى استثمار المدخرات العامة بل يتعداها إلى تدبير فرص استثمارية للمدخـــرات الخاصة. وذلك لأن جميع المدخرات المتاحة فى الاقتصاد ينبغى اســـتثمارها حفاظا على الأموال (وذلك مقصد من المقاصد الشرعية الخمسة) وتحقـــيقا لوظـــيفة المال فى الإسلام، وصيانة لحقوق أصحاب الحقوق عليه ســـواء مالكـــيه أو المجـــتمع (بل وكل ذى كبد رطبة) على نحو يحقق قضاء الحاجات للناس وعدم تبديد الموارد.

٣/٢/٢/٢ عوامل متعلقة بطلب وعرض الاستثمار:

تمـــارس بعض العوامل ذات الصلة بطبيعة الاقتصاد الإسلامى تأثيرا إيجابـــيا علـــى عرض الإدخار والطلب على الاستثمار من خلال التأثير على آليتى تعظيم الأرباح وتعظيم عائد الإلتزام ومن أهم هذه العوامل:

١- قلـــة مـــرونة الطلـــب على النقود بالنسبة للتغيرات فى معدل العائد على الأموال: ويرجع ذلك إلى كون الطلب على النقود فى الاقتصاد الإسلامى يرتبط بصفة رئيسية بالحاجة إلى إجراء المبادلات ومواجهة الاحتياجات الطارئـــة، كمـــا يـــرجع إلى ضيق المحل الممكن للمضاربة على فروق الأسعار فى الاقتصاد الإسلامى نتيجة لاستبعاد صور كثيرة من التعامل محل المضاربة لتعارضه مع نصوص أو مقاصد الشريعة الإسلامية.

كمـــا يرجع ذلك أيضا إلى وجوب استثمار الأموال والمداومة على ذلك،

ووجــود عائد غير مادى على الاستثمار فى الاقتصاد الإسلامى متضمن فى تعظيم عائد الإلتزام، وكل ذلك فضلا عن وجود تكلفة مزدوجة على الاحــتفاظ بالــنقود عاطلة لمدة طويلة تتمثل فى وجوب الزكاة عليها إذا بلغــت نصابا وحال عليها الحول الهجرى بالإضافة إلى العائد الاحتمالى الذى كان يمكن الاستفادة منه فترة الإحتفاظ بالنقود عاطلة.

٢- الطبــيعة الاحتمالــية لتكلفة التمويل: فالأموال المقدمة من الغير يحصل عليها المستثمر على أساس من المشاركة أو المضاربة وليس على أساس عائد ثابت محدد سلفا. وهذا يقدم مزيتين على الأقل من شأنهما ترك أثر إيجــابى علــى الطلب على الاستثمار: الميزة الأولى، أنه أيا كان مقدار العائد المتوقع على الاستثمارات فإن التكلفة الإحتمالية للأموال تظل دون هــذا العــائد باعتبار أنها تشكل نسبة منه دون الواحد الصحيح. والميزة الثانــية، أنـــه حال تحقق خسارة فإن صاحب رأس المال النقدى يتحملها بالكــامل إذا كــان تقديــم الأموال على أساس المقارضة أو يشارك فى تحملهــا بقدر حصته فى رأس المال، إذا كان تقديم الأموال على أساس المشاركة، الأمر الذى يخفض من عبئ عدم اليقين بالنسبة للمنظم ويترك أثرا إيجابيا على منحنى الكفاءة الحدية للاستثمار.

٣- يفــترض أن الإنسان المسلم أكثر قدرة على تجنب التشاؤم والأحباط لأنه لا ييأس من روح الله إلا القوم الكافرون.

٣/٣ آليات تحقيق فرصة متكافئة لزيادة الإنتاجية

مــن المفــترض أن الدخول المكتسبة ذات علاقة بمستوى الإنتاجية، ومن ثم فإن إتاحة فرصة متكافئة لزيادة الإنتاجية لكل من رأس المال والعمل

يعنى الإسهام فى إتاحة فرصة متكافئة لإكتساب الدخل، ولذلك أثره فى سد ثغرة من ثغرات التفاوت الصارخ فى توزيع الدخول فضلا عن أثره فى محاربة الفقر. كما أن زيادة الإنتاجية الكلية للمجتمع تعنى إتاحة إمكانية أكبر لتحسين جودة الحياة نتيجة إتاحة إمكانية استقطاع قدر أكبر من الدخول يوجه للإنفاق على أغراض اجتماعية تطال الفقراء وعموم الفئات الدنيا فى هيكل توزيع الدخول والثروات.

وتعنى زيادة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج تحقيق قدر أكبر من الناتج باستخدام نفس المستوى من مدخلات العمل ورأس المال، أى أنها تنطوى فى الحقيقة على تحسين كفاءة توظيف العمل ورأس المال. وتشير دراسة لمصادر نمو الإنتاجية فى الاقتصاد الأمريكى (خلال الفترة من عام ١٩٢٩ إلى ١٩٨٢م) إلى أن معظم النمو فى الإنتاجية يرجع إلى تحسين مهارات العمال والتعليم، والزيادة فى رأس المال العينى، وتطور المعرفة، وتحسين نمط تخصيص الموارد، وتزايد وفورات الحجم الكبير[١]. ونتناول الآن بشئ من البحث آليات تحسين مهارات العمال والتعليم وكذا الزيادة فى رأس المال العينى، تاركين تطور المعرفة للبند الخاص بالاختيار التكنولوجى، وتخصيص الموارد للبند الخاص بعدالة توزيع الدخل الحقيقى.

١/٣/٣ آليات تحسين مهارات العمال والتعليم:

يقف من وراء هذه الآليات تكليف شرعى بالتعلم والتدرب ينهض بأعبائه كل من الفرد والمجتمع والدولة، ويترتب هذا التكليف الشرعى على تكليف شرعى آخر بوجوب الإعمار، باعتبار أن التعليم والتدريب أمر لازم

(١) مارتن نيل بايلى وآخرون، "النمو مع المساواة"، مرجع سبق ذكره، ص ٤١.

للأعمار وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.

وفــي إطار هذا التكليف يعمل كل فرد على تعليم نفسه فيلتحق بدور العلــم وجهات التدريب المختلفة، وتعمل الدولة على تبنى خطة قومية للتعليم والتدريــب. يشــارك فى صياغتها المجتمع بكل فئاته تحت إشراف من أهل الذكــر فى هذا الخصوص. ويستفيد من هذه الخطة المجتمع بكل فئاته أيضا، مــع إتاحة التعليم والتدريب اللازم للقادرين على العمل من الفقراء والمساكين مجانــا أو بــتكلفة مخفضـــة تتناسب مع مستويات دخولهم. ويضطلع القطاع الخاص بدور هام فى هذه الخطة تمويلا وتطبيقا. ولا حرج من الاستفادة فى ذلك من تجارب الآخرين (التى لا تتضمن أبعادا قيمية تتعارض مع نصوص ومقاصــد الشــريعة الإسلامية) ومن ذلك تجربة الشركات اليابانية التى تقوم بتدريب عمالها فى مراكز متخصصة تابعة لها، وحيث يتحمل أصحاب العمل معظــم المســئولية فــى تنمية المهارات المهنية للعاملين[1]، ومن ذلك أيضا الــتجربة الألمانية التى تعتمد على نظم التلمذة الصناعية[2].وهكذا فإن الآلية فــى هــذا الصــدد تتمثل فى إنشاء خطة قومية للتعليم والتدريب يكون لذوى الدخــول الدنــيا نصيبا عادلا فيها، وتشمل أدوارا متناسقة ومتكاملة لكل من الفــرد والمجــتمع والدولــة على نحو يحقق النهوض بعبئ التكليف الشرعى الملقــى على عاتق كل منهم. كما أن النظام الإسلامى يوفر آليات لتمويل هذه الخطــة من خلال إمكانيات الأفراد أنفسهم والقطاع الخاص (مدفوعا بتعظيم عائد الإلتزام بل وتعظيم المنفعة المعتبرة أيضا) ومؤسسات التمويل بالإضافة

(١) مارتن تيل بايلى وآخرون، "النمو فى المساواة"، مرجع سبق ذكره، صـــ١٢٠.

(٢) المرجع السابق، صـــ١١٩.

إلـــى مؤسســـات إعادة التوزيع على النحو الذى سيأتى بيانه بمشيئة الله تعالى من مواضع مختلفة من هذا البحث.

٢/٣/٣ آليات زيادة رأس المال العينى:

تـــتأتى زيـــادة رأس المـــال العيـــنى من زيادة الاستثمار فى الآلات والمعـــدات مـــثلما تـــتأتى الزيادة فى مهارات العمال من زيادة الاستثمار فى التعلـــيم والتدريب. والاستثمار فى الاقتصاد المغلق مصدره الإدخار المحلى ويـــتحدد هـــذا الأخير، فى الاقتصاد الإسلامى، كما سبق لنا ذكره فى إطار العدل بين الأجيال بحيث يشكل الإدخار الأمثل من وجهة نظر إسلامية ترعى الـــتوازن فـــى قضـــاء الحاجـــات. كما أن ثمة آليات وعوامل فى الاقتصاد الإســـلامى ســـبق لـــنا ذكرها أيضا من شأنها أن يستوعب الاستثمار الكلى المدخرات الكلية.

وبالإضـــافة إلـــى ذلـــك فـــإن توزيع الاستثمارات الكلية بين أوجه الاستثمار المختلفة من قبل القطاع الخاص يؤثر فيه دافع تعظيم عائد الإلتزام مـــثلما يؤثـــر فـــيه دافـــع تعظيم المنفعة المعتبرة من خلال مقارنة العائدات الصـــافية للاســـتثمار فـــى أوجهه المختلفة. هذا بالإضافة إلى أن تخصيص المـــوارد الاســـتثمارية لايـــترك كلية للقطاع الخاص بل تشرف الدولة على تخصيص الموارد الاستثمارية على نحو يؤمن الأولويات فى قضاء الحاجات كمـــا يؤمن تحقيق التوازن بن الاستثمارات العينية والاستثمارات البشرية من خـــلال الأدوات المختلفة المتاحة للدولة من تخصيص عام إلى سياسات عامة تؤثر فى عمل الأسواق وتوجهاتها، إلى غير ذلك من الأدوات.

٤/٣ آليات عدالة توزيع عائدات عناصر الإنتاج

تشارك مجموعة من الآليات والمؤسسات فى تأمين تحديد القيم العادلة لخدمات عناصر الإنتاج ولعل من أهمها: تنظيم الأسواق، ونظرية القيمة كما تستنبط فى إطار الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى دور آليات المشاركة بهذا الخصوص.

١/٤/٣ تنظيم الأسواق:

١- يشترط فى الأسواق الإسلامية حل المعاملات والانتهاء عن المحرمات ومن ذلك تحريم التعامل بالربا والاحتكار، وأن يثنى البائع على السلعة بما ليس فيها أو يكتم من عيوبها وخفايا صفاتها شيئا، أو يكتم من وزن السلعة أو مقدارها شيئا ويحرم الإسلام عموما كل ما يخل بانضباط قيم الأشياء أو يخل بعموم العدل فى التعامل ومن ذلك تحريم بيوع الغرر وشراء المغصوب والمسروق وتلقى الجلب والبخس والخلابة والخداع وأن يبيع حاضر لباد.

٢- لا يرتاد هذه الأسواق إلا من يفقه، فيفترض فى روادها الإلتزام بسلوك الإنسان المسلم فى التعامل (بائعا كان أو مشتريا أو سمسارا أو صاحب عنصر من عناصر الإنتاج أو منتجا ......) سيما الوفاء والأمانة والبيان والافصاح والشفافية والعدل والسماحة وقصد منفعة الغير[1]. ويلزم بذلك من لايلتزم به طواعيه ويحرك سلوك هؤلاء المتعاملين جميعا دافعان

---

(١) شوقى أحمد دنيا، "الأخلاق الإسلامية فى مجال التجارة والأسواق"، أحد أبحاث ندوة "القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، أبريل ٢٠٠٠م، من ص١١ إلى ص ١٥.

دافع تعظيم المنفعة المعتبرة (كتعظيم الربح وعائد الأموال)، ودافع تعظيم عائد الإلتزام بالشريعة عن طريق الإلتزام بمقتضياتها فى التعامل.

٣- تتوفر لهذه السوق الشروط المعروفة للأسواق التنافسية الكاملة. وهذه الخصائص من شأنها سيادة ثمن موحد للسلعة الواحدة المتجانسة يتحدد ليس فقط بالتفاعل الحر للعرض والطلب بل بالتفاعل الأمين أيضا وعلى نحو بحيث لايبخس الناس أشياؤهم.

٢/٤/٣ نظرية القيمة:

يمكن القول أن منشأ القيمة فى الاقتصاد الإسلامى يجد أصله فى العمل الانسانى المشروع (الحاضر والمختزنه) سواء كان عملا صرفا أو مصحوبا بتحمل الغرم المحتمل لنتيجة النشاط الاقتصادى، وسواء كان عملا يدويا أو ذهنيا أو معرفة شريطة أن يكون محل القيمة متصفا بكونه نافعا نفعا مشروعا وألا يكون على نحو من الوفرة بحيث يكون متاحا بلا عوض. والعمل الإنسانى المشروع ينشئ قيمة يتوقف مدى اعتبارها فى السوق على ناحيتين رئيسيتين: أن تكون هذه القيمة معتبرة اجتماعيا أى متمشية مع التفضيلات الاجتماعية، فتراعى الحاجات بحسب أولوياتها الشرعية، وأن تكون هذه القيمة أيضا معتبرة فرديا، أى متمشية مع التفضيلات الفردية داخل كل مجموعة من مجموعات الحاجات الضرورية والحاجية والتحسينية.

ويتبدى العمل الانسانى كمنشئ للقيمة فى جانب العرض فى السوق، وتتبدى الاعتبارات الإجتماعية الشرعية وكذا الاعتبارات الفردية فى جانب الطلب (بالإضافة إلى العوامل الأخرى المحددة للطلب) ليحددان معا عند التساوى القيمة التبادلية فى السوق للسلعة أو الخدمة محل الاعتبار، فإذا ما

اتصفت هذه السوق بصفات السوق الإسلامية العادلة كانت هذه القيمة التبادلية هى الثمن العادل فى الإسلام.

٣/٤/٣ عدالة توزيع العائد بين رأس المال والعمل:

فـــى الاقتصاد الإسلامى يمكن أن يشارك العمل فى العملية الإنتاجية علـــى أســـاس مـــن أجر محدد سلفا متفق عليه لايتوقف على نتيجة النشاط الاقتصـــادى الـــذى شارك فيه. غير أن الأجر ليس الصورة الوحيدة الممكنة لعـــائد العمـــل فى الاقتصاد الإسلامى، فيمكن للعمل أن يحصل على ربح إذا شارك فى العملية الإنتاجية على أساس من القراض مثلا وحقق هذا القراض ربحـــا. ويـــتحدد الأجر الثابت للعمل فى أسواق اسلامية عادلة بتلاقى الطلب والعرض من العمل وفى إطار التوازن العام للأسواق الإسلامية. وأما بالنسبة للمقارضـــة فـــإن صـــاحب رأس المال يشارك فى الأرباح حال تحققها على أساس من نسبة المقارضة المتفق عليها كما يتحمل الخسارة كاملة حال تحقيق هذه الخسارة.

ومـــثلما يفـــرق بين العمل الأجير والعمل المشارك فإنه فى الاقتصاد الإســـلامى يفـــرق بين رأس المال العينى ورأس المال النقدى. فيجوز للنمط الأول مـــن رأس المال الحصول على عائد محدد ثابت ومشروط سلفا ويحرم ذلك على النمط الثانى. وربما يرجع ذلك إلى أن رأس المال فى شكله العينى يمكـــن أن يسهم مباشرة فى الإنتاج فى شكل منافع يقدمها بحيث يكون العائد المحـــدد مقـــابل جانب معلوم من رأس المال العينى تم استنفاذه فى الإنتاج. فـــيكون العائد الذى حدد لرأس المال العينى، والحال كذلك، من قبيل الإجارة والـــتى هـــى عقد على المنافع بعوض. بينما رأس المال فى شكله النقدى لا

تتحصـــل منفعته إلا بإنفاق عينه ومن ثم لا تجوز إجارته لأن الإجارة تكون علـــى المـــنافع لا على الأعيان. والحقيقة أن نظرة الإسلام، فى هذا الصدد، تعتـــبر نظرة ثاقبة تتفق وطبيعة الأشياء لأن التبريرات التى يبنى عليها تحديد عـــائد ثابت مشروط سلفا لرأس المال النقدى لاتستقيم فى الحقيقة مع طبيعته فـــى الإستخدام المدر للعائد. فالقول مثلا بأن رأس المال النقدى يحصل على القـــيمة العادلـــة لإسهامه فى العملية الإنتاجية عندما يحصل على قيمة ناتجة الحدى فى شكل فائدة ثابتة محددة ومشروطة سلفا (وهو مفاد نظرية الإنتاجية الحدية فى التوزيع) يعتبر قولا تنقصه الدقة وترد عليه الملاحظات التالية:

١- من تحليل دالة الإنتاج الكلى فإن الناتج الكلى هو حصيلة تضافر عناصر إنتاجـــية فـــى ظـــل فـــن إنـــتاجى معين، ومن ثم فإن الإنتاجية الحدية المتصـــاحبة مـــع تغـــير الكمـــية المستخدمة من عنصر معين مع ثبات العناصر الأخرى لا يمكن القول قولا دقيقا بأنها ناتجة فقط عن التغير فى العنصـــر الإنـــتاجى الذى تم زيادة عدد الوحدات المستخدمة منه بوحدة واحدة. ولكن الدقة تتطلب أن نقول أن التغير الذى حدث فى الناتج الكلى قد نجم عن الزيادة فى مقدار المستخدم من العنصر الإنتاجى المتغير فى إطار تناسب معين من عناصر الإنتاج. أى أن الإنتاجية الحدية لاتعكس، فى الحقيقة، مساهمة العنصر المتغير فى الناتج إنما تعكس الندرة النسبية لهذا العنصر فى توليفه عناصر الإنتاج[(١)].

---

(١) "مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامى"، تصدر عن مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامى، المملكة العربية السعودية، العدد الأول، المجلد الأول، ١٤٠٣ هـ ١٩٨٣م، القمة الإنجليزى، صـ٧.

٢- أن القــول بأن رأس المال النقدى يحصل على قيمة إنتاجيته الحدية قول غــير دقــيق وينطوى على مغالطات، فالإنتاجية التى تتحقق هى إنتاجية رأس المـــال العينى لا النقدى. صحيح أن رأس المال النقدى يستخدم فى الحصــول علـــى رأس المـــال العينى ومن ثم فإنه يمكن أن تنسب إليه إنتاجيته، إلا أن القول بذلك يتغافل عن المخاطر التى تكتنف قرار تحويل رأس المـــال النقدى إلى رأس مال عينى ثم تحويله إلى رأس مال نقدى، ومـــن ذلـــك مخاطرة احتمال انخفاض قيمة رأس المال العينى أو تقادمه الغـــنى. كمـــا يتغافل هذا القول أيضا عن دور يختص باتخاذ هذا القرار (والقرارات التنظيمية الأخرى) التى بدونها لن تتحقق إنتاجية رأس المال النقدى (دور المنظم).

٣- أن قـــيمة الناتج الكلى هى قيمة احتمالية ومن ثم فإن قيمة الناتج الحدى تكـــون قـــيمة احتمالـــية أيضا. وإذن فحتى إذا سلمنا بأن قيمة الإنتاجية الحديـــة لرأس المال النقدى تعكس إسهامه فى العملية الإنتاجية، فإن هذه القيمة بطبيعتها قيمة احتمالية، لأنها لاتتحقق إلا بعد فترة معينة هى، فى الإنـــتاج، فـــترة الإنشاء والإنتاج والبيع، ومن ثم فإن هذه القيمة تتعرض بالضرورة لظروف من عدم اليقين.

وهكـــذا فإن عائد رأس المال النقدى فى الاستخدام المدر للعائد هو – من ناحية – عائد احتمالى بطبيعته، وهو – من ناحية أخرى – عائد مشترك بالضرورة مع الجهود التنظيمية. وهذا هو على وجه التحديد ما تبلوره آليات المشـــاركة الإســـلامية حـــال مشاركة صاحب رأس المال النقدى غيره من أصـــحاب رؤوس الأمـــوال (فـــى المشـــاركة) أو مـــن أصحاب العمل (فى

المقارضـــة). فيـــتحدد العـــائد الفعلى لرأس المال النقدى أخر المدة بناءً على النتائج الفعلية للنشاط الذى شارك فيه رأس المال.

٥/٣ الإختيار التكنولوجى وعدالة التوزيع

لأغراض تنظيم العرض نقسم التحليل إلى النقاط الرئيسية التالية:

- مفهوم التكنولوجيا.
- العلاقة بين الاختيار التكنولوجى وعدالة التوزيع.
- معطيات ذات علاقة بالإختيار التكنولوجى.
- آليات عدالة التوزيع فيما يتعلق بالتكنولوجيا.

١/٥/٣ مفهوم التكنولوجيا:

ثمـــة فـــارق هام بين التكنولوجيا والتقنية، فالتكنولوجيا هى "معرفة، وتحديـــدا، معرفة كيفية الوفاء بأغراض إنسانية معينة بطريقة يمكن تحديدها وإعادة إنتاجها"[١] وأما التقنية فتنتج عن أساليب مختلفة فى تطبيق المعلومات أو عملـــية التجريب غير الموجهة بمعلومات دقيقة، وقد تنجم عن الصدفة أو الخـــبرة المباشـــرة بـــالمواد والموضوعات ذات الصلة بالمنافع المرجوة[٢]. فالتقنـــية والحال كذلك أسلوب لتطبيق المعلومات أو أسلوب تطبيق ناجم عن تجربة أو خبرة مباشرة.

وثمـــة نظـــريات للتطور التكنولوجى لعل من أهمها نظرية الإختيار

---

(١) محمـــد الســـيد الســـعيد، "التكنولوجـــيا"، صـــادر عن مركز الدراسات السياسـية والاستراتيجية بجريدة الأهرام، بالقاهرة، صـــ٢٢.

(٢) المرجع السابق، صـــ٢٨.

الواعى للتقنية بناء على قدرات واعية من المؤسسات ذات الصلة فى المجتمع محـل الإعتبار، وكذلك نظرية الحتمية التكنولوجية التى ترى أن التكنولوجيا تتطور تماما من داخلها، بمعنى أن البنية الاقتصادية الاجتماعية (بما فى ذلك تكنولوجيات منافسة) تحتم تطورا تكنولوجيا ما.

٣/٥/٢ العلاقة بين الاختيار التكنولوجى وعدالة التوزيع:

ثمـة علاقة وثيقة بين إنتاج التكنولوجيا وتكنولوجيا الإنتاج والتقنيات مـن ناحية وبين عدالة التوزيع (سيما فى مرحلة اكتساب الدخول) من ناحية أخـرى. وذلـك لمـا تتركه من آثار على هيكل إنتاجية كل من رأس المال والعمـل والمعـرفة كمدخـلات فى العمليات الإنتاجية، ومن ثم على هيكل عائدات كل من هذه العناصر الثلاثة، وعلى هيكل عائدات العمل نفسه بحسب درجة المهارة، وما قد تتسبب فيه من استبعاد لبعض العمال. كذلك فقد يترتب على استخدام تقنيات أكثر تقدما، وبافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، زيادة فى الناتج الكلى فى الاقتصاد محل الاعتبار، ومن ثم زيادة الحجم الكلى للـتوزيع الحقيقى. وبالإضافة إلى ذلك فإن ثمة علاقة بين التقنيات المستخدمة والأسعار فزيادة الإنتاجية، مع بقاء العوامل الأخرى على حالتها، يخفض من تكلفـة الإنـتاج ومـن ثم يتيح إمكانية تخفيض الأسعار. وفى حالة انخفاض أسـعار بعـض المنتجات فإن ذلك يكون فى صالح تحسين الدخول الحقيقية لمسـتهلكى هـذه المنـتجات. وأخيرا فإن ثمة علاقة بين التقدم التكنولوجى والتقـنى وتوزيـع الـثروة عـن طريق ماقد يرتبط بذلك من حقوق للملكية الفكرية.

٣/٥/٣ معطيات ذات علاقة بالاختيار التكنولوجى:

ثمـة العديد من المعطيات التى ينبغى أخذها بالاعتبار فى هذا الصدد لعل من أهمها:

١- أن المعـرفة العلمية والتكنولوجية أصبحت تمثل ٨٠% من اقتصاديات العـالم المتقدم بينما ٢٠% فقط هى نصيب رأس المال والعمالة والموارد الطبيعية[١].

٢- أن المعـرفة والخـبرة والقدرة على الإختراع والابتكار فى الكثير من الصـناعات أصبحت العامل الحاسم فى تحديد المقدرة التنافسية للمنتجات النهائية فى الأسواق العالمية[٢].

٣- أن حجمـا أكـبر من قوة العمل والإنتاج سوف يعمل فى قطاعات كثيفة الاستخدام للعلم[٣].

٤- أن الـنمو التكـنولوجى والتقـنى يعتبر عاملا حاسما فى زيادة مستوى الإنتاجـية حيث يتيح تحقيق قدر أكبر من الناتج باستخدام ذات المستوى من مدخلات العمل ورأس المال.

٥- أن التقنـيات المسـتخدمة قد تترك آثارا سلبية تتمثل فى انخفاض مدخل العمـل بالنسـبة لذات القدر من الناتج سيما مع عدم وجود فرص أخرى مـتاحة لاسـتيعاب العمل الذى يتم الاستغناء عنه وقد تتمثل هذه الآثار

---

(١) عـلى عـلى حيش، "التحديات العلمية والتكنولوجية والفرص المتاحة لمصر"، ضمن كـتاب "مـبادرة للتقدم"، صادر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام، القاهرة، صـ٥٨.

(٢) المرجع السابق، صـ٥٩.

(٣) المرجع السابق، صـ٦٠.

السلبية أيضا فى شكل زيادة الطلب على العمالة الماهرة على حساب العمالة الأقل مهارة بما لذلك من مستتبعات على عدالة التوزيع، بحيث يثور تناقض بين النمو والعدالة.

٦- من المعلوم أن الدول المتقدمة رغم تسارع التقدم التكنولوجى وتعاقبه فيها فإنه تم تدبير فرص عمل جديدة أكثر إنتاجية للعمالة المستبعدة نتيجة لذلك. والدليل على ذلك أن هذه الدول المتقدمة تعانى من بطالة حقيقية أقل مما تعانيه الدول النامية التى ليس لديها توظيفا واسعا للتكنولوجيا المستحدثة كثيفة الاستخدام لرأس المال[1]. غير أنه يجب أن يؤخذنا بالاعتبار أن هذه الدول ذات هياكل إنتاجية قوية، ولها سيطرة قوية ومركز متميز فى الأسواق العالمية، ولا يتوفر ذلك بطبيعة الحال للدول النامية. كما ينبغى أن يؤخذ بالاعتبار ظروف الندرة النسبية لكل من رأس المال والعمل ودرجة التشرذم التى تعيشها هذه الدول النامية والمستوى الاقتصادى والاجتماعى المعاش.

٧- أن ثمة عامل هام فى الاختيار التكنولوجى ذلك هو أهداف النظام الاقتصادى الاجتماعى محل الاعتبار. وتحديد هذه الأهداف يساعد فى الإجابة على تساؤل هام: بافتراض وجود تناقض بين مقتضيات النمو والعدالة ولو فى الفترة القصيرة - كيف يكون الحل؟ هل تبرر ضرورات التقدم المادى بمعدلات مرتفعة التنازل عن العدالة وتحميل بعض الطبقات ثمن هذا التقدم؟ وإذا كانت الإجابة فى مجتمع ما هى

(١) محمد السيد السعيد، "التكنولوجيا" ، مرجع سابق الإشارة إليه، صـ١٨.

قـــبول وفـــرض هـــذه التضحية المؤقتة.. فهل ستفرض هذه المجتمعات تضـــحيات مستديمة على بعض الطبقات رغبة فى تحقيق معدلات عالية من التقدم المادى المستدام؟.

وثمـــة تساؤل هام آخر، تتحدد إجابته فى ضوء أهداف النظم المختلفة وواقعهـــا، وهـــو سؤال يتعلق بقيمة العمل فى حد ذاته: هل نستمر فى التقدم على نحو بحيث تحل الآلة محل الإنسان حتى يعانى الإنسان من الفراغ ويفقد كرامة العمل؟.

٣/٥/٤ آليات عدالة التوزيع فيما يتعلق بالتكنولوجيا:

مـــن المهـــم أن نؤكد بداية أن التغير التكنولوجي والتقنى يظل أمرا مـــتعلقا بـــتطور الوســـائل وليس الأهداف النهائية للمجتمع الإسلامى وقيمه السامية المستمدة من العقيدة والشريعة الإسلامية. فهذه الأهداف النهائية وهذه القيم السامية ثابتة ثبات العقيدة والشريعة.

ولا ينـــبغى من وجهة نظرنا فى التعامل مع الاختيارات التكنولوجية والتقنـــية أن يكون هدفنا هو اللحاق بمستويات أعلى للدخول تحققها مجتمعات أخـــرى. بـــل ينـــبغى أن يكون هدفنا اللحاق بركب العلم والمعرفة وريادته بأفـــرعه المخـــتلفه مـــع الاحـــتفاظ بهدف قضاء الحاجات بحسب أولوياتها وبالإنتاج ليواكب قضاء هذه الحاجات وعلى نحو يحقق التشغيل الشامل للعمل الإنســـانى. فى إطار من تأمين الدولة ونشر الدعوة الإسلامية المباركة. ولكل ذلـــك ينـــبغى أن نفرق فى خيارنا التكنولوجى والتقنى بين إنتاج التكنولوجيا وتكنولوجيا الإنتاج (أو التقنيات).

٣/٥/٤/١ إنتاج التكنولوجيا:

فـــى رأينا أن إنتاج التكنولوجيا سيما تكنولوجيا المعلومات أمر يشكل أهمـــية بالغة يرقى إلى مرتبة الفرض الواجب (بل هو قضية وجود أو عدم) باعتـــبار أن هـــذه التكنولوجـــيا تعتـــبر عمادا مستحدثا للاقتصاد الآن وفى المســـتقبل، ومحددا ماديا هاما لقدرة الدولة وموقعها بين دول العالم المختلفة. وإنـــتاج التكنولوجيا يعتبر بذلك ذا علاقة وثيقة بأهداف عدالة التوزيع وقضاء الحاجات عموما، وتحقيق الدولة لحماية تطبيق المنهج الإسلامى ونشر الدعوة الإسلامية على وجه أخص.

وفـــى ضوء ذلك صار تكليفا على الأمة الإسلامية، فى رأينا، أن تتم إعـــادة صـــياغة مـــنظومات التعلـــيم والعلـــم والبحث العلمى، والمنظومات والمؤسسات ذات العلاقة، وقيام التعاون الكامل والوثيق بين الدولة من جانب والقطـــاع الخـــاص وعموم المجتمع من جانب آخر على نحو يمكن معه بناء صناعة ذاتية للتكنولوجيا.

وفـــى إطـــار إنتاج التكنولوجيا فإنه يمكن اقتراح آليات تحقق عدالة التوزيع وتتمشى مع الاقتصاد الإسلامى، مبادئه وأهدافه وأنظمته ومؤسساته:

١- أن تشـــمل الخطة القومية تعليم وتدريب الفقراء والمساكين وعموم الفئات الدنـــيا فـــى هـــيكل توزيع الدخول والثروات لإكسابهم المهارات العامة والخاصـــة ورعايـــة المبدعيـــن منهم. وذلك بتمويل من مؤسسات إعادة الـــتوزيع الإســـلامية والجهـــود الذاتية الخيرة ومن فروض الكفاية على القطـــاع الخـــاص ومـــن مؤسسات التمويل، وأخيرا من الموازنة العامة للدولـــة (الإيـــرادات غـــير المخصصة). ويكون كل ذلك فى إطار خطة

محكمة ترعاها الدولة يتم تصميمها فى إطار من الشورى (ويشارك فيها القطـــاع الخـــاص بدور هام) ويتاح فيها للفئات الأدنى فى هيكل توزيع الدخول والثروات فرصة المشاركة فى إنتاج الملكيات الفكرية وفى ثمار التطبيق التكنولوجى حتى لا يكون دولة بين الأغنياء منا.

٢- تقنين حقوق الملكية الفكرية محليا على نحو يأخذ بالإعتبار:

أ- إلا يتاح احتكار التكنولوجيا والتقنية واستئثار المالكين لريعها لفترات طويلة غير مناسبة.

ب- عـــدم الإضرار بأصحاب الملكيات الفكرية وتعويضهم عن النفقات البحثية والتجريبية الباهظة.

جـــ- المحافظة على إزكاء روح الإبداع والتطوير.

٣- العمـــل على تشجيع الابتكارات والتطبيقات التى تحقق نفس المستوى من الإنتاجـــية بتكلفة تمويلية أقل على نحو يخفض من تكلفة إنشاء الوظائف الجديدة، وحتى تكون التقنية فى متناول الفئات الأقل دخلا فتسهم فى حل مشكلة البطالة.

٤- تقريـــر الحوافز للابتكارات التكنولوجية والتطبيقات التقنية التى تسهم فى تحســـين أحوال الفقراء والطبقة الوسطى كالابتكارات والتقنيات التى من شأنها تخفيض تكلفة إنتاج الضروريات وتحسين مستوى جودتها.

٥- مـــن نافلـــة القـــول أن التفاوت فى الدخول والثروات الناجم عن حقوق الملكية الفكرية سيقع تحت طائلة مؤسسات اعادة التوزيع الإسلامية على نحـــو يســـهم فى حصول الفقراء والمساكين على جانب من دخول هذه الثروات المستحدثة.

٢/٤/٥/٣ تكنولوجيا الانتاج (أو التقنيات):

مــرة أخرى لاينبغى أن نغفل أن التقدم التكنولوجى والتقنى هو وسيلة لخدمــة أهــداف نهائــية، وأن وجدت بين هذا التقدم وهذه الأهداف النهائية أهدافا وسيطة كتحقيق الأرباح. فالعدل بالحق وهو هدف نهائى فى الاقتصاد الإســلامى يعطــى للتغــير التكــنولوجى والتقنى غايته النهائية وهى تحقيق مســتويات مشروعة أفضل من قضاء حاجات الناس فى الحاضر والمستقبل وتحقيق الاستقلال الاقتصادى وقوة الدولة فى إطار الاستطاعة، وتعزيز دور العمــل الإنسانى المشروع فى كل ذلك باعتباره قيمة فى ذاته وواجبا إسلاميا وأساســا للحياة الطيبة فى الدنيا بل وحسن الجزاء فى الآخرة، فلكل درجات مما عملوا.

وفــى هذا الاقتصاد الإسلامى لاتنقلب الوسائل على الغايات النهائية فــتحل محلهــا غايــة للسلوك الاقتصادى الإنسانى بحيث تقود قاطرة تعظيم الأربــاح الاقتصاد إلى جنون التركيم كما هو واقع بعض الأنظمة الرأسمالية المعاصــرة التى تقوم على الأسواق الحرة المتحررة من الضوابط الاجتماعية والأخلاقــية. أو بحيث يقع المجتمع فريسة للتسابق الدولى والدعائى المحموم للســيطرة والقهــر بتحقــيق القوة العسكرية ولو على حساب توفير الحاجات الأساسية للناس كما حدث فى الاتحاد السوفيتى السابق.

ونحــن نــرى أن ثمــة ضوابط فيما يتعلق بالتقنيات المستخدمة فى الإنــتاج – سواء أكانت محلية أو منقولة – تلزم لتحقيق عدالة التوزيع ولعل من أهم هذه الضوابط:

١- اختــيار أفضــل التقنــيات التى تحقق أفضل توفيق بين اعتبارات النمو

واعتبارات العدالة مع اعطاء العدالة الأولوية الأولى.

٢- تشـــجيع اســـتخدام التقنـــيات التى تحقق نفس المستوى من الإنتاجية مع الإســـهام الأكـــبر فـــى التشغيل الشامل لعوامل الإنتاج فتسهم فى تحقيق إنتاجية إجمالية أكبر على مستوى المجتمع.

٣- الـــربط بيـــن التقنـــية وهـــيكل حاجات المجتمع بحسب أولوياتها وكذا احتياجات التصدير، وتثبيط استخدام التقنيات التى من شأنها إضافة أنماط استهلاكية تحسينية للقادرين.

٤- الموازنـــة فـــى الأساليب التقنية المستخدمة بين الأساليب التى تحتاج إلى العمالـــة فائقـــة المهـــارة والأساليب التى تحتاج إلى العمالة غير الماهرة باعتـــبار أن وجود هذه العمالة غير الماهرة واقع ينبغى مراعاته إلى أن يتم تغييره.

وفيما يلى نقدم اقتراحا يتضمن خطوطا عريضة لخيار تقنى:

٣/٤/٥/٣ اقتراح لخيار تقنى:

من المتصور فى إطار استراتيجية للتطبيق التكنولوجى (أو للتقنيات) عمومـــا، وعلى ضوء واقع الدول الإسلامية باعتبارها من دول العالم الثالث، أن تكون هناك محاور ثلاثة:

المحـــور الأول: ويرتكـــز علـــى العمالة الأقل مهارة، ويعتمد على استخدام تقنيات كثيفة الاستخدام للعمل من أجل إنتاج سلع وخدمات للاستهلاك المحلى سيما للفقراء والطبقة الوسطى. ويتميز هذا المحور بانخفاض الـــتمويل المطلـــوب فيكون فى متناول الفقراء، كما يتميز بإتاحة قدر أكـــبر من فرص العمل لهم فضلا عن انتاج سلع رخيصة لهم وتوفر

السوق اللازم لتصريف انتاجه.

المحور الثانى: ويرتكز على عمالة أكثر مهارة، ويعتمد على استخدام تقنيات كثيفة الاستخدام للعمل أيضا فى إقامة صناعات صغيرة تظهر فيها المهارة والإتقان والإبداع الفردى لإنتاج سلع وخدمات بسيطة ومتميزة تبرز فيها سمات العمل الفردى وقسماته مثل صناعة التحف والسجاد البدوى الحريرى والصوفى والبرديات وبعض الملابس والاحتياجات الشخصية ... ويتوجه أساسا بإنتاجه لإستهلاك الطبقة الوسطى والفئات العليا من الدخل كما يتوجه بإنتاجه إلى التصدير بخدمة احتياجات أسواق مختارة بناء على دراسات مسبقة لهذه الأسواق وتحقيق ميزة تنافسية فيها. ويتميز هذا المحور أيضا بإنخفاض حجم التمويل المطلوب للمشروع وايجاد فرص أكبر للعمالة.

المحور الثالث: ويرتكز على عمالة ماهرة ومتميزة، ويعتمد على تقنيات كثيفة الإستخدام لرأس المال وأخرى كثيفة الاستخدام للمدخل المعلوماتى وذلك لإنتاج سلع وخدمات لها قدرة على المنافسة فى أسواق خارجية وكذا فى السوق المحلى كبديل للواردات. ويتميز هذا المحور بارتفاع الانتاجية وتعزيز موقف ميزان المدفوعات والعملة الوطنية وهو ما يترك آثاره الإيجابية، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، على الحجم الكلي للتوزيع وعلى مستويات الأسعار داخل الدولة.

هذا ويتم تمويل مشروعات الفقراء من مؤسسات اعادة التوزيع

المختلفة ومن النظام المصرفى وغيره من مؤسسات التمويل وكذا من الموازنة العامة للدولة.

وهذا التصور المقترح لهذه المحاور الثلاثة يرتكز على أن تتاح فرصة عمل لكل مواطن قادر على العمل فى حدود واقع مهاراته والقدرات التمويلية المتاحة. فالمهم فى البداية أن يعمل كل مواطن قادر على العمل ولو عملا بسيطا للغاية ثم نبحث بعد ذلك عن الإرتقاء والتطوير[1]. وفى ذات الوقت يكون الإهتمام بالتعليم والتدريب والبحث العلمى (وتحقيق العدالة فى هذا الصدد بين الفقراء والأغنياء) بما يرجى من وراء ذلك من حراك اجتماعى (وتقنى) تدريجى للمجتمع ككل ولفئاته المختلفة، وفى إطار عدم تحميل بعض فئات المجتمع (وهم الفقراء عادة) بتكاليف التقدم المأمول، فضلا عن أن تحميل الفقراء بعبئ التقدم سيقوم هو ذاته بتعويق عملية التقدم.

٦/٣ النظام المصرفى الإسلامى وعدالة التوزيع

يشمل النظام المصرفى الإسلامى المصرف المركزى والمصارف الإسلامية بأنواعها. وتتمثل الأهداف التى تسعى المصارف المركزية الإسلامية لتحقيقها فى إدارة السياسة النقدية والائتمانية على نحو يحقق كفاءة وتيسير التبادل والإنتاج وتعزيز طاقة رأس المال، ويعزز الإعمار والاستقرار النقدى والاقتصادى ويعزز العدالة، وكل ذلك فى اطار الأحكام

(١) قامت لجنة زكاة قرية دماص دقهلية، وهى بلد الباحث، والباحث هو المسئول الفعلى عن إدارتها، بتدبير فرص عمل لعديد من الفقراء القادرين على العمل بتكلفة تمويلية تتراوح بين ٥٠٠ جنيه، ٢٠٠٠ جنيه للفرصة الواحدة، ولنا بمشيئة الله تعالى، عود إلى هذه التجربة بقدر أكبر من التفصيل فى ملحق هذا البحث.

القيمية للنظام الإسلامى. وتتبلور هذه الأحكام القيمية فى نواح عديدة لعل من أهمهـا الحفاظ على قيمة الوحدة النقدية كمقياس أمين وعادل للقيم فى التبادل والدفـع الآجـل، وتحقـيق العدل فى توزيع التمويل ومنافعه، ورعاية تحقيق التوازن بين المصالح الخاصة والمصلحة الاجتماعية فيما يتعلق بالأموال فى إطـار المصـالح المعتـبرة شـرعا. وهذا بالإضافة إلى تجنب المحظورات الشرعية فيما يتعلق بالنقود والأموال عموما، فى النظام المصرفى.

وكذلـك فـإن المصـارف الإسلامية الأعضاء لايقتصر هدفها على مجـرد تعظـيم الأرباح والتنمية الاقتصادية البحتة فقط بل يشمل هذا الهدف أيضـا (وبصـفة أساسـية) تحقيق الأعمار الاجتماعى الشامل الذى يصحح وظـيفة رأس المال بتحقيق المصالح المختلفة صاحبة الحقوق الشرعية عليه. وأكـثر مـن ذلـك فـإن للمصارف الإسلامية هدف رسالى يتمثل فى إحياء الاقتصاد الإسلامى، متعاونة فى ذلك مع المؤسسات والتنظيمات الأخرى ذات العلاقـة، ونشر السلوك الإسلامى فيما يتعلق باكتساب وتداول الأموال. ويمتد هذا الهدف الرسالى إلى محاولة تغيير السلوك الإنسانى لأبناء المجتمع صوب الاتجاه الذى يخدم الإعمار الشامل فى إطار العدل بالحق.

وفـى ضوء ما تقدم يمكن القول أن النظام المصرفى الإسلامى يلعب دورا هامـا فـى تحقيق عدالة التوزيع وذلك من خلال آليات عديدة لعل من أهمها:

٣/٦/١ ضوابط الإصدار النقدى وإيجاد الإئتمان:

يـتم تنظـيم عملية الإصدار النقدى وعملية إيجاد الائتمان على نحو يحقـق أهداف النظام الإسلامى فى الإعمار والعدل بالحق وفى إطار ضوابط

هذا النظام. فتؤثر هذه الأهداف والضوابط فى تصميم أنظمة الإصدار وإدارة الرصيد النقدى وكذا فى آلية إيجاد الأئتمان فى الاقتصاد الإسلامى.

فينبغى أن يتيح نظام الإصدار إمكانية تحقيق الاستقرار النقدى، وأن تصاغ السياسة النقدية والائتمانية على نحو من شأنه الحفاظ على قيمة الوحدة النقدية كمقياس أمين وعادل فى المبادلات وفى الدفع الآجل، بحيث يتم ضبط الإصدار النقدى وإيجاد الائتمان على الاحتياجات العامة للاقتصاد. وهكذا فإن ضوابط الإصدار النقدى وإيجاد الائتمان تسهم فى تحقيق عدالة التوزيع عن طريق الحفاظ على القيمة الحقيقية لأموال الناس، وتحفظها من غائلة التضخم النقدى التى تؤثر سلباً على هذه القيمة الحقيقية سيما فيما يتعلق بأموال ذوى الدخول الثابتة، وهم عادة الفئات الدنيا فى هيكل توزيع الدخول والثروات. وثمة عوامل فى الاقتصاد الإسلامى تيسر من مهمة المصرف المركزى فى ضبط إيجاد الائتمان ومنها: ١- أن المصارف الإسلامية هى أصلا مصارف استثمارية ذات توجهات اجتماعية بطبيعتها. ٢- كما أن مخاطر التوسع فى الائتمان قد تكون محدودة فى الاقتصاد الإسلامى نتيجة لطبيعة عمليات التمويل فى هذا الاقتصاد التى ترتكز على المشاركة وليس على الفائدة المضمونة، ولذلك فيتوقع أن يكون المصرف الإسلامى حريصا على أن يربط إيجاد الائتمان بوجود فرص استثمارية حقيقية، بحيث يمكن أن نتوقع أن الإنفاق الناجم عن عمليات التمويل بالائتمان وفقا لنظام المشاركة سيقابله إنتاج من السلع والخدمات، كما أن ذلك قد يؤدى إلى الحد من ايجاد

الائتمان[1].

هـــذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن إيجاد الائتمان إلى جانب ذلك وحتى يستوفى مشروعيته إسلاميا ينبغى معالجة الإيرادات الناجمة عن عملية إيجـــاد الائتمان على نحو يتسق مع العدالة. كأن يوجه البنك بنسبة مالديه من نقـــود ائتمانية تسهيلات فى مشاريع ذات طبيعة اجتماعية لخدمة المجتمع[2]. كمـــا يمكـــن توجـــيه جزء من هذه النقود للاكتتاب، بدون عائد، فى سندات الخـــزانة لتدبـــير تمويـــل الاحتياجات الا وسمية للموازنة العامة. وأخيرا فإنه يمكن معالجة هذه الإيرادات عن طريق فرض ضرائب معينة عليها، وتوسيع ملكية المؤسسات الموجدة للائتمان.

٢/٦/٣ أساليب قبول الأموال وأساليب استخدامها:

فـــى الـــنظام المصـــرفى الإســـلامى لاتكتـــنف مصـــادر الأموال واســـتخداماتها محظـــورات شـــرعية سيما الربا، بل تقوم أساسا على آليات المشاركة والمضاربة والمرابحة والاستثمار المباشر، وغير ذلك من الأساليب الإســـلامية. وتعتـــبر هذه الأساليب آلية لتحقيق عدالة التوزيع من نواح عدة مـــنها: أن هـــذه الآلـــيات من شأنها تحقيق العدل فى تحديد عائد رأس المال الـــنقدى فـــى الاستخدام المدر للعائد على النحو الذى سبق ذكره. كما لاتسهم هـــذه الأساليب فى إيجاد فئة تقدم التمويل وتكسب بمجرد الانتظار كسبا دائما فـــى مقابل فئات تستخدم هذا التمويل وتتعرض للربح والخسارة. وكذلك فإن

---

(1) M.N. Siddiyi, "Islamic Approach to Money, Banking and Monetary Policy", International Center for Research in Islamic Economics, Jeddah, 1982, pp. 25-29.

(٢) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صـــ٢٣٥.

تقديـم الأمـوال علـى أساس من المشاركة أو المضاربة بحيث يتوقف عائد الـتمويل على نتيجة النشاط يجعل التمويل ينساب إلى الأنشطة الأكثر ربحية لا الأكثر جدارة ائتمانية، كما أن المشاركة والمضاربة تعنى توزيع المخاطر بيـن الأطـراف المعنية الأمر الذى يقلل مخاطر التنظيم ويؤثر ايجابيا على منحنى الكفاءة الحدية للاستثمار.

كذلـك فـإن المصارف الإسلامية تعمل على تشجيع الإدخار (مهما ضـؤلت الدخـول) لـيس فقط لتحقيق عائد مادى بل أيضا لممارسة الإدخار كفضـيلة إسـلامية وبعـث روح المشـاركة الإيجابـية لدى الناس. وتقوم المصـارف الإسـلامية فـى سـبيل ذلك بالاتصال المباشر بالجماهير وبث فـروعها فى التجمعات السكنية بما فيها الأحياء الفقيرة ...... واستخدام هذه المدخرات فى تمويل مشروعات تخدم هذه التجمعات. وينعكس ذلك كله على زيـادة عـرض الإدخار والطلب على الاستثمار ومن ثم على حجم التوزيع وأنصبة الفرقاء.

٣/٦/٣ عدالة توزيع التمويل:

ويتحقق ذلك من خلال آليات عديدة لعل من أهمها:

١- أن الأنشـطة الإجتماعـية للمصـارف الإسلامية تعتبر أحد أهم المعالم الممـيزة لها عن غيرها من المصارف التقليدية، وتسهم هذه الأنشطة فى تحقيق عدالة توزيع التمويل من خلال:

أ- إتاحـة وتيسـير التمويل للحرفيين وأصحاب المشروعات الصغيرة، وإمدادهـم بالمعلومـات الاقتصـادية والفنية اللازمة لمشروعاتهم، ومعاونـتهم بالمشـورة والـرأى. فـالأهداف الاجتماعية للمصارف

الإسلامية وأساليبها في تقديم الأموال تجعل من المقبول فى هذه المصارف تقديم الأموال إلى فئات ذات جدارة ائتمانية أقل فى حاجة إلى هذا التمويل للمشاركة فى العمل والانتاج. بينما هدف المصارف التقليدية فى تعظيم الأرباح، وأساليب هذه المصارف فى تقديم الأموال على أساس من الفائدة المضمونة المحددة سلفا تهتم كل الإهتمام بالجدارة الأئتمانية للمقترضين دون الإلتفات إلى مدى حاجة البعض للتمويل.

ب- توجيه الاستثمارات لحل مشاكل المجتمع الذى تعمل فيه هذه المصارف حتى وإن اقتضى ذلك التضحية بمعدلات أعلى من الربحية يمكن تحقيقها من التوظيفات الاستثمارية فى بدائل متاحة.

جـ- إخراج الزكاة المستحقة فى أموال هذه المصارف وتلقى الزكاة وعموم الصدقات والهبات من الراغبين، وإدارة هذه الأموال واستثمارها إلى حين إخراجها إلى مستحقيها.

د - يقترح البعض استخدام أموال الحسابات الجارية والإدخارية "فى تمويل مشروعات ذات طابع اجتماعى محدد مثل المستشفيات والمدارس ومراكز رعاية الأمومة والطفولة على أساس منح قروض طويلة الأجل وبدون أعباء غير المصارف الإدارية"[1].

٢- أن المصارف الإسلامية تلتزم بهيكل أولويات الحاجات فى المجتمع وكذا اعتبارات تحقيق التوازن القطاعى والاقليمى وبين الأفراد وذلك لدى

---

(١) حسنان النجار، "البنوك الإسلامية وأهم مشاكلها" أحد بحوث المؤتمر العلمى السنوى الثالث لكلية التجارة بجامعة المنصورة، ابريل ١٩٨٣، ص ٢١ ، ٢٢.

تقديـم الـتمويل الـلازم للاسـتثمارات المختلفة، كما يصمم المصرف المركزى الإسلامى سياسته فى الرقابة على الائتمان على نحو يعزز هذا الاتجـاه. وييسـر من هذه المهمة أنه يسهل تتبع ومعرفة المآل النهائى لتخصـيص الأموال باعتبار كون المصارف الإسلامية تشارك فعلا فى الاستثمار إذا لم تكن تديره بنفسها فى شكل استثمار مباشر.

٣- يفترض أنه لامجال للفساد السياسى والاقتصادى وماقد يتمخض عنه من حصـول البعض على أموال طائلة من البنوك لاتعزز تحقيق الأولويات، ولا تـبررها دراسات الجدوى باعتبارها الأفضل، فضلا عن عدم كفاية وجديـة الضمانات. الأمر الذى قد يؤدى إلى الإخلال بالأولويات وإهدار الاستخدام الكفء للأموال، بل وحتى ضياعها بالمرة بالتبديد أو بالتهريب إلـى خـارج الـبلاد الأمـر الذى يترك آثارا وبيلة على حجم التوزيع وعدالته.

٣/٧ آليات عدالة توزيع الدخل الحقيقى

يهـتم الاقتصـاد الاسلامى بعدالة توزيع الدخول الحقيقية باعتبارها تؤشـر مايمكـن أن يحصـل علـيه أصـحاب الدخول المختلفة من السلع والخدمات، ومن ثم مستوى قضاء الحاجات. والدخل الحقيقى، كما هو معلوم، لايـتوقف علـى ما يحتكم عليه صاحب الدخل من دخل نقدى فقط بل يتوقف أيضـا علـى أسعار السلع والخدمات. ومحل اهتمامنا الآن هو الآليات التى تجعـل مـن الأسـعار فى الاقتصاد الإسلامى وسيلة لتحقيق عدالة التوزيع، وتمنعها فى ذات الوقت من أن تكون سببا لمظالم توزيعية تتمثل فى تحويلات فعلـية من الفقراء إلى الأغنياء وذلك بتخصيص الموارد لإنتاج سلع وخدمات

يطلبها الأغنياء. ولذلك سنتناول بالبحث بنية الاثمان وآليات الحد من التضخم فى الاقتصاد الإسلامى.

٣/٧/١ بنية الأثمان فى الاقتصاد الإسلامى:

يلعب تعظيم عائد الإلتزام لدى خلايا الاقتصاد الإسلامى ذات العلاقة دورا هاما فى بناء هياكل الطلب والعرض على نحو يلتزم بالأولويات المعتبرة شرعا:

١- فيتم تحديد الحاجات الضرورية على أساس من خدمتها لحفظ أصل ضرورى من الأصول الخمسة للشريعة الإسلامية، وتعطى لهذه الحاجات أولوية أولى على ماعداها من الحاجات.
٢- يتم تزويد أصحاب الحاجات الضرورية بالمقدرة اللازمة على الدفع.
٣- وتلتزم الأولويات فى الإنفاق والإنتاج، ويخرج من دائرة الأولويات أصلا ماهو ضار أو غير نافع أو زائد عن الحاجة.
٤- يتجه الجهاز الإنتاجى للاستجابة لأوليات الإنفاق.

وفى المحصلة فإننا نكون بصدد طلب مقتدر على الدفع يقترب هيكله من هيكل الأولويات الحقيقية لحاجات المجتمع، وهيكل انتاج يستجيب لهذا الهيكل من الطلب. وثمة عوامل عديدة من صلب النظام الإسلامى يمكن أن تعزز تحقيق هذا النمط من الأولويات:

١- أن هدف النظام الذى يوجه عمل خلاياه كافة خلاياه هو العدل، ومنه العدل فى قضاء الحاجات.
٢- أن النظام يزود بأنظمة توزيعية شاملة وكافية من حيث أن نطاقها المتاح يتحدد بما يحقق كفاية الناس.
٣- أن النظام يحدد دورا للدولة ومسئولية فى القيام على تحقيق كفاية الناس

ومن أجل ذلك أناط بها:

أ- إدارة (والإشراف على) الأنظمة التوزيعية.

ب- إدارة (والإشراف على) الملكية العامة وملكية الدولة.

جـ- حرية التدخل فى النشاط الاقتصاد فى إطار الشريعة الإسلامية.

٤- أن إنـــتاج الضـــروريات فى هذا النظام يصبح فرض كفاية على الجهاز الإنتاجى فى الدولة تتضافر الاستثمارات العامة والخاصة على القيام به.

٥- أن ثمـــة الـــتزام من جانب جميع خلايا النظام بهذه الأولويات، لأن من شـــأن هـــذا الإلتزام أن يسهم فى تعظيم عائد الإلتزام لدى الأفراد ولدى الدولـــة. كذلك فإن ثمة إلزام لمن لا يلتزم بهذه الأولويات يصل إلى حد الحجر عليه من التصرف فى أمواله، وهو ما يحدث مع السفيه.

وهكـــذا فـــإن الأثمان السوقية التى توجد فى الاقتصاد الإسلامى وإن كانـــت تـــتحدد بالطلب والعرض فى الأسواق إلا أنه يفترض أنها محملة بقيم العدل الحق. بحيث يمكن القول أن هذه الأثمان فيما يتعلق بتخصيص الموارد عـــبر الزمن وكذا فيما يتعلق بالتخصيص بين أوجه الاستخدام الرئيسية ليست ســـوى الـــنظام المقـــابل الذى يفرزه نظام تخصيص مباشر ملتزم بالعدل فى قضـــاء الحاجات من ضروريات إلى حاجيات إلى تحسينيات. وأما فيما يتعلق بالمنـــتجات الـــتى تقضى حاجات سواء (داخل كل أولوية من هذه الأولويات المذكورة) فإن الأثمان تكون هى النظام الأصلى الذى يفرز نظام التخصيص المقـــابل بيـــن بدائل سواء من حيث الأولوية. ورغم أن هذه التفرقة فى بنية الأثمـــان غير ملموسة فى الواقع لأن هناك ثمن واحد للسلعة الواحدة بصرف الـــنظر عـــن درجـــة أولويتها، إلا أنها تفرقة تحليلية توضح بنية الأثمان فى الاقتصـــاد الإسلامى وما تبلوره من قيم العدل فى قضاء الحاجات نتيجة عمل

آلية تعظيم عائد الإلتزام على هياكل الطب والعرض.

وهكـذا فـإن الأثمان السوقية فى الاقتصاد الإسلامى تستبقى المزايا التى يحققها نظام الأسعار السوقية عموما من حرية اقتصادية ومن وجود آلية تجرى تكييفات حدية لاشتقاق عائد أقصى من موارد معطاة، أى عملية تعظيم فـى ظـل قيود. غير أنها فى ذات الوقت تستبعد تحميل الأثمان بقيم النفعية والفـردية، كمـا فى النظام الرأسمالى لتحملها بدلا من ذلك بقيم العدل الحق، بحيـث تكـون الأثمـان، والحال كذلك، أداة لتحقيق الكفاءة والعدل معا فى تخصيص الموارد وهو عدل لايتعارض مع الكفاءة بل يكملها ويحققها.

٢/٧/٣ آليات الحد من التضخم فى الاقتصاد الإسلامى:

الأسعار فى اقتصاد إسلامى رغم تحددها فى أسواق إسلامية عادلة، ورغـم بلورتها لقيم العدل الحق فى هياكل الطلب والعرض على نحو يؤمن عدالـة توزيـع الدخـول الحقيقـية، إلا أن التضخم قد يعصف بهذه العدالة. وللتضخم أسبابه المعروفة من تضخم نقدى ناجم عن زيادة المعروض النقدى عن الاحتياجات الحقيقية للسيولة فى الاقتصاد، وتضخم وليد الطلب ناجم عن زيـادة الطلب الكلى على السلع والخدمات، وتضخم تكاليفى ناجم عن ارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج وخدمات عناصر الإنتاج.

والحقـيقة أن هـذا التضـخم (بكل صورة) يمكن أن تتضاءل أسباب وجـوده فى الاقتصاد الإسلامى نتيجة لآليات ذاتية فى صلب هذا الاقتصاد، ولعل من أهم هذه الآليات:

١- أن الـتمويل التضخمى لا يعتبر سياسة شرعية فى الاقتصاد الإسلامى كمـا سنبين بمشيئة الله تعالى لدى بحثنا لآليات إعادة التوزيع عن طريق الموازنة العامة للدولة. كما أن المصرف المركزى الإسلامى يتوخى فى

إدارتــه للسياسة النقدية والائتمانية ضبط الإصدار النقدى وإيجاد الائتمان علــى الاحتــياجات الحقيقية للسيولة فى الاقتصاد ويساعده على ذلك أن مخاطــر التوســع فى الائتمان تعتبر محدودة فى الاقتصاد الإسلامى كما سبق لنا بيانه.

٢- أن الإنفــاق فــى الاقتصاد الإسلامى (حجماً وهيكلاً) يتصف بالاعتدال ورعايــة الأولويــات ويتجنــب الإســراف والتبذير، وأن هيكل الإنتاج يســتجيب لهيكل الإنفاق سيما وأن تحديد هذا الهيكل الإنتاجى فيما يتعلق بالقطاع الخاص لا تتحكم فيه آلية تعظيم الأرباح فقط بل آلية تعظيم عائد الالــتزام أيضــا، وهــذا فضلا عن أن هيكل الناتج القومى لايترك كلية للقطاع الخاص بل تشارك الدولة فى تحديده.

٣- يحرم الإسلام احتكار السلع والخدمات بما يرفع أسعارها ويحدث ضرراً بالــناس. ومــثلما أن الظاهــر أنه يلحق بذلك تحريم الإضرار بأصحاب خدمــات عوامــل الإنتاج ببخس أثمان خدماتهم من قبل محتكر لشرائها، فإن الظاهر أنه يلحق بتحريم الاحتكار أيضا حبس خدمات عوامل الإنتاج بقصــد إغــلاء أســعارها علــى نحــو يضر بالناس فالعلة واحدة وهى الإضــرار بالــناس. وفى تحريم الاحتكار، بهذه الكيفية، درء لسببين من أســباب التضــخم: ويتمــثل السبب الأول فى ارتفاع ثمن العرض نتيجة لافــتعال قصور فيه، ويتمثل السبب الثانى فى ارتفاع ثمن العرض نتيجة لارتفاع الأجور وغيرها من تكاليف استخدام عناصر الإنتاج الأخرى.

٤- محدودية المضاربة المشروعة على فروق الأسعار عموما فى الاقتصاد الإســلامى علــى النحو السابق بيانه الأمر الذى يحد من فرصة تقلبات الأسعار ويربط هذه التقلبات بأسباب من الاقتصاد الحقيقى.

٥- تنظـيم الإسلام للأسواق على نحو يمنع من التواطؤ للتأثير فى الأسعار أو رفع سعر نفس السلعة (أو خفضه) عن السعر السائد فى السوق والذى يمكـن أن يـنجم عن تلقى الركبان أو أن يبيع حاضر لباد، إلى غير ذلك من الأمور المحظورة شرعاً.

المبحث الثالث

٤/ آليات إعادة التوزيع

تعتبر مؤسسات إعادة التوزيع شقا متمما لنظرية التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى. فمهمة هذا الشق فى إطار هذه النظرية تبنى من ناحية على تأمين متطلبات الدعوة إلى الله تبارك وتعالى، كما تبنى من ناحية أخرى على تحقيق كفاية العاجزين عن تحقيق كفايتهم (كالأعمى والكسيح) وإكمال كفاية من لم يستطع أن يحقق كفايته كاملة بنفسه رغم بذله ما فى وسعه من أجل ذلك. وقد أمد النظام الإسلامى إعادة التوزيع بمنظومة متكاملة من المؤسسات لاستكمال تحقيق العدالة تتدرج من الفرائض الواجبة وتنتهى بالتطوع. فإذا ماقصرت هذه المنظومة عن أن تفى بذلك فى ظروف من الظروف فإن النظام يجعل من حق (وواجب) ولى الأمر فى هذه الحالة أن يفرض جبايات مالية على القادرين بالقدر الذى يفى بذلك.

والفاعلون الرئيسيون فى هذه المرحلة من مراحل نظرية التوزيع هم الدولة والناس أنفسهم: الدولة من خلال الموازنة العامة وسياساتها المختلفة، والناس من خلال مجموعة من التنظيمات الإسلامية.

٤/١ آليات عدالة التوزيع من خلال الموازنة العامة للدولة

تلعب الموازنة العامة للدولة دورها الهام فى تحقيق عدالة التوزيع من خلال مجموعة من الآليات لعل من أهمها تطبيق مجموعة من الضوابط التى يمكن استنباطها من الشريعة الإسلامية تتعلق بمصادر الإيرادات وتخصيص المصروفات العامة، بالإضافة إلى إفراد موازنة خاصة بالزكاة

جنــبا إلى جنب مع الموازنة الأساسية للدولة (التى تتضمن الموازنة الجارية والاستثمارية).

٤/١/١ ضوابط الإيرادات والمصروفات العامة:

من أهم الضوابط فى هذا الصدد:

١- خلــو المالــية العامــة الإســلامية مــن المعاملات الربوية، ومن كافة التصرفات غير المشروعة كالغلول والاحتكار وعموم الظلم.

٢- تعــدد المــوارد المالــية مــن موارد أصلية كالزكاه، وموارد إضافية كالتوظيفات على الأموال، وموارد استثنائية كالاقتراض العام.

٣- حق الدولة فى فرض جبايات مكملة لسد احتياجات مصارف يعم ضرر غيابها.

٤- العدالة فى توزيع الأعباء المالية اللازمة لتمويل الموازنة العامة، وبقدر الحاجة فقط.

٥- إلا تلجأ الدولة للاقتراض العام إلا بعد استنفاذ كافة الوسائل الذاتية والا يعقد قرض إلا بعد التأكد من مصدره مستقبلا.

٦- عدم مشروعية اللجوء إلى التمويل التضخمى.

٧- رعايــة الأولويــات فى الإنفاق العام، وعدالة توزيعه بين اقاليم الدولة، ورعايــة القواعــد الشرعية المختلفة مثل "درء المفاسد مقدم على جلب المنافع".

٨- "لايســتحق المــال العام إلا شخصان، شخص يحتاج إليه المجتمع فيأخذ

مقابل عمله، وشخص يحتاج إلى المجتمع فيأخذ كفايته[١].

٩- "يعطـــى للإنفاق على التكافل الاجتماعى أسبقية على غيره من مجالات الانفاق، ويعتبر «الضمان الاجتماعى حق لكل مواطن دون نظر لانتمائه العرقى أو الفكرى أو الدينى»[٢].

١٠- ترشـــيد الإيـــرادات العامة وعاء وربطاً وتحصيلاً، وترشيد النفقات العامة.

١١- "فى حالة وجود فائض فى الموازنة العامة بعد إشباع جميع الحاجات العامـــة وبمســـتوى لائـــق فإنـــه يدخـــر للأجـــيال المقاومة فى صورة احتياجى[٣].

١/١/١/٤ التمويل التضخمى للموازنة العامة:

الأصل فى الموازنة العامة التوازن الكمى بمعنى أن تكفى الإيرادات العامـــة النفقات العامة ولكن إذا خيف الفساد بوجود مخاطر تهدد أمن وكيان المجـــتمع فإنه يمكن زيادة النفقات عن الإيرادات بما يكفى لدرء هذه المخاطر وتمويـــل العجز الناشئ عن ذلك بفرض ضرائب مؤقتة أو أى تكليفات أخرى علـــى الأفـــراد أو الاقـــتراض[٤]. وفى هذا الصدد يثور التساؤل عن موقف الاقتصاد الإسلامى من التمويل التضخمى كمصدر لتمويل العجز فى الموازنة العامة؟

---

(١) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى" مرجع سبق ذكره، صـــ١٢٤.
(٢) المرجع السابق، صـــ١٢٥.
(٣) المرجع السابق، صـــ١٣١.
(٤) المرجع السابق، صـــ١٣١.

ومـن المعلـوم أن هـذا المصـدر للتمويل وكما يتضح من وصفه يتمخض عنه عن تطبيقه ارتفاع فى المستوى العام للأسعار يرجى من ورائه تحقـيق قـدر من الإدخار الإجبارى. ومن المعلوم أيضا أن ظلالا كثيفة من الشـك تحـيط بمدى دقة وفاعلية هذه الوسيلة فى تحقيق هذا الهدف سيما فى الـدول المـتخلفة. بـل إنها بالإضافة إلى ذلك قد تتسبب فى حدوث تضخم مسـتمر بمـا للتضـخم مـن مساوئ معروفة نذكر منها، فيما يتعلق بعدالة التوزيع، المضار التى يلحقها التضخم بأصحاب الدخول الثابتة وهم عادة من الفـئات الدنيا فى هيكل التوزيع. ونذكر منها أيضا الآثار السلبية الضارة التى يـتركها التضـخم علـى الرغبة فى الإدخار والاستثمار، ومن ثم على حجم الـتوزيع وفـرص العمالة. ونذكر منها أخيرا الآثار السلبية الضارة للتضخم علـى تخصـيص الموارد حيث يشجع أنشطة المضاربة على فروق الأسعار على حساب مشروعات الاستثمار الحقيقية.

وفـى ضوء ذلك يبنى، فى رأينا، الموقف الشرعى من هذا المصدر للـتمويل باعتباره لايستقيم مع ضوابط السياسة الشرعية المعتبرة (لأنه يجافى العـدل فضـلا عن مضاره الأخرى) ومن ثم فهو مرفوض. كما أنه لايمكن تسـويغه فى إطار "الضرورات تبيح المحظورات" لأن له بدائل تحقق الهدف المـرجو من ورائه على نحو أكثر دقة وفاعلية دون أن تجلب مثالبة[1]، ومن ذلك الضرائب والقروض.

---

(١) نجـاح عـبد العليم، "التمويل بالعجز": مشروعيته وبدائله من منظور إسلامى"، بحث منشور بمجلة

٢/١/٤ آليات عدالة التوزيع من خلال موازنة الزكاة:

الـزكاة ركن من أركان الإسلام الخمسة، وتتمثل فى مقدار من المال تحـدده الشـريعة الإسلامية يؤخذ من الغنى طبقا لتنظيمات وشروط تحددها الشـريعة الإسـلامية أيضـا. ويعطى لثمانية مصارف حددها القرآن الكريم وهـى: الفقـراء، والمسـاكين، والعاملين على الزكاة، والمؤلفة قلوبهم، وفى الرقاب، والغارمين، وفى سبيل الله، وابن السبيل.

وللزكاة فى النظام الإسلامى موازنة مستقلة بإيراداتها ومصارفها بما يضمن أموالا تخصص لهذه المصارف كحد أدنى فرضه الشارع الحكيم. كما أن الـزكاة لاتنتقل من بلد إلى بلد آخر حتى يستغنى أهل البلد عنها. وفى هذا وذاك ضـبط لمصارف الزكاة ورعاية للأولويات فى الإنفاق. وتفرض الزكاة على أموال نامية حقيقة كما تفرض على أموال نامية حكما حيث يوجد التمكن مـن الزيادة بكون المال فى يد صاحبه أو نائبه الأمر الذى يدفع صاحبها إلى اسـتثمارها حـتى لا تأكلهـا الصدقة. ولسنا بصدد دراسة مجملة أو مفصلة للـزكاة تنظـيمها وأهدافها ودورها فى تحقيق عدالة التوزيع وغير ذلك من الأهـداف، لأن ذلـك لايمكن أن يحيط به بحث محدود ومجمل لآليات عدالة الـتوزيع عموما، وإنما هدفنا مجرد إبراز مجمل لجانب من آليات الزكاة فى تحقيق عدالة التوزيع، وعلى النحو الذى نورده فيما يلى:

١/٢/١/٤ الوعاء والحصيلة:

تتمـيز الـزكاة بـتعدد الأوعـية وشمولها للثروة النقدية والثروات الحيوانـية والنشـاط الـتجارى والصـناعى وإيرادات الملكية العقارية وما

يستخرج من الثروات المعدنية والبحرية[1]. كما يمكن توسيع هذا الوعاء طبقا لبعض الآراء الفقهية[2] ليشمل كسب العمل والمهن الحرة والأسهم والسندات، وكـذا المـوارد والمشروعات التى تملكها الدولة إذا كانت من الأموال التى يجـب تزكيـتها أصـلاً[3].بل أن بعض الكتاب يثير (ويطلب الفتوى) مسألة مشـروعية خضـوع المال الحرام للزكاة نظرا لضخامة الأموال الحرام فى وقتنا الحاضر ضياع جانب هام من زكاة مستحقة لأصحاب السهمان الثمانية، وباعتبار أن ثمة فارق بين قبول الصدقة عند الله (ومن ثم إثابة مخرجها) من ناحـية وبين أخذها ودفعها لمستحقيها من ناحية أخرى. وبإعتبار أن أخذ هذه الـزكاة يحـرم مخرجيها من أصحاب المال الحرام من التمتع بها وفى ذات الوقت يحرمون الثواب عليها فيكونوا قد خسروا الدنيا والآخرة. كما يرى هذا الفـريق أيضـا إخضـاع الديون للزكاة لأن عدم إخضاعها، سيما فى الوقت الراهـن الذى يتميز بضخامة الديون، لايستند إلى سند قوى ثابت فى الشريعة الإسـلامية. كمـا أنه يخرج مبالغ ضخمة من وعاء الزكاة الأمر الذى يكاد يفـرغ الـزكاة من مضمونها[4]. وهذا التنوع فى وعاء الزكاة وشموله يكفل

(١) "القوانـين الاقتصـادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صـ١١٣ إلى صـ١١٧.

(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، جـ١، من صـ١٢١ إلى صـ٥٣٣.

(٣) وهـذا المـورد وإن لم يضف إلى الموارد المالية العامة للدولة إلا أنه يضيف للموارد من الزكاة. وأهمية ذلك ترجع إلى أن أموال الزكاة لها مصارفها المحددة، بينما الموارد المالية الأخرى من أموال المصالح.

(٤) شـوقى دنـيا، "تأملات فى بعض الجوانب الفقهية للزكاة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، القاهرة، ديسمبر ١٩٩٨، من صـ١٧ إلى صـ٢٠.

(فضلاً عن تحقيق العدالة فى توزيع استحقاق الزكاة بين الأغنياء) وفرة الحصيلة لتقوى على القيام بالدور المرجو من ورائها لأصحاب السهمان الثمانية عدلا وإعمارا ودفاعا، وطهرا للأموال والأنفس.

وقد قام بعض الكتاب بمقارنة حصيلة الضرائب المباشرة فى مصر لعامى ١٩٩٨/٩٧، ١٩٩٩/٩٨م بحصيلة الزكاة لو طبقت على نفس مجالات الأنشطة الاقتصادية التى طبقت عليها الضريبية المباشرة وتبين الآتى:

١- أن حصيلة الضرائب المباشرة عام ١٩٩٨/٩٧ كانت ١٤,٦ مليار جنيه، وأن هذه الحصيلة عام ١٩٩٩/٩٨ كانت ١٦,١ مليار جنيه، وذلك فى مقابل حصيلة مقدرة للزكاة عن نفس العامين هى ٣٢,٧١ مليار جنيه و ٣٣,٦٨ مليار جنيه على التوالى.

٢- أنه بمقارنة كل من حصيلة الضرائب المباشرة منسوبة إلى النفقات العامة للدولة، وحصيلة الزكاة منسوبة إلى النفقات العامة للدولة فى العامين المذكورين، وجد أن حصيلة الضرائب المباشرة إلى النفقات العامة فى العامين المذكورين هى ١٧,٥% لكل عام من هذين العامين بما يعنى نسبة عجز مقدارها ٨٢,٥% من النفقات العامة لكل من هذين العامين. بينما وجد أن حصيلة الزكاة إلى النفقات العامة عن نفس العامين هى ٣٩,٢%، ٣٦,٩% وهو ما يعنى نسبة عجز ٦٠,٨%، ٦٣,١% على التوالى. ويعنى ذلك أن الزكاة لو طبقت ستحد من العجز

بنسبة ٢١,٧%، و ١٩,٤% فى العامين المذكورين على التوالى[١].

وأخـــيرا يـــود الباحث أن يضيف أنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، كلما زادت درجة التفاوت فى توزيع الدخول والثروات كلما زاد مقدار الـــزكاة كقيمة مطلقة وكنسبة أيضا من الدخل القومى ويرجع ذلك فيما يرجع إلـــى مـــا يتوقع من زيادة مقدار الوعاء وانخفاض مجموع قيم النصاب على المســتوى التجمــيعى. وهكذا فيتوقع – رغم عدم تصاعدية الزكاة – أن ثمة علاقـــة عكسية على المستوى الكلى بين درجة التفاوت فى التوزيع وحصيلة الزكاة المطلقة والنسبية. فتزداد جرعة العلاج مع زيادة حدة المرض.

٢/٢/١/٤ مصارف الزكاة:

١/٢/٢/١/٤ الفقراء والمساكين:

أيا ما كان مدخل تعريف الفقير والمسكين فإنهما على وجه التأكيد من الفـــئات الدنـــيا فى هيكل التوزيع، وإعطاؤهم من الزكاة ما يغنيهم يوجد آلية لعدالـــة الـــتوزيع تتمـــثل فى تحقيق كفاية فاقدى الكفاية واكمال كفاية ناقصى الكفاية كما تتمثل فى تقريب الفوارق بين الدخول والثروات. وهذا فضلا عن إزكـــاء احســـاس هؤلاء الفقراء والمساكين بأنهم جزء من المجتمع يشعر بهم ويقـــيلهم مـــن عثرتهم بما يجنبهم مشاعر الاغتراب والهامشية، وهذه الثمرة للـــزكاة ذات أهمية بالغة فى تحقيق وحدة المجتمع الإيمانى وتهيئة بيئة مواتية للتنمية، بدلا من ترك الفقراء والمساكين، فضلا عن ضياع اسهامهم الإيجابى

(١) محمـــد أحمـــد جـــادو، "دراسة مقارنة لحصيلة الضرائب على المستوى القومى مقارنة بحصيلة الزكاة"، أحد بحوث ندوة" التطبيق المعاصر للزكاة" مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، القاهرة، صـــ٢٨، صـــ٢٩.

فى بناء المجتمع، عوامل هدم وحقد فتخرج إلى المجتمع أضغانهم. كذلك فإن الاتجاه الفقهى الراجح أن يعطى الفقير القادر على العمل من الزكاة أداة صنعة أو مهنة، كما يمكن أن تمول من الزكوات برامج لتعليم وتدريب الفقراء لمساعدتهم على القيام بكفايتهم بأنفسهم(1).

كما أجاز بعض الفقهاء أن تقوم الدولة باستخدام بعض أموال الزكاة فى إنشاء "مصانع وعقارات ومؤسسات تجارية ونحوها وتملكها الفقراء، كلها أو بعضها لتدر عليهم دخلا يقوم بكفايتهم كاملة ولاتجعل لهم الحق فى بيعها ونقل ملكيتها لتظل شبه موقوفة عليهم(2)" .

٢/٢/٢/١/٤ العاملون على الزكاة:

ويتلاحظ فى هذا المصرف الأمور الآتية:

١- أن العاملين على الزكاة يقومون بنشاط خدمى ويأخذون أجورهم من ثروة حقيقية ومن فضول أموال الأغنياء.

٢- أن العامل على الزكاة، إلى جانب أنه يأخذ اجر المثل فإنه يعطى فى بداية عمله كفاية الزواج والمسكن والمركب والخادم. فإذا ما علمنا أن عمال الصدقة يختارون من أهل العفاف والصلاح وأنهم يخضعون لرقابة

---

(1) اعتبر بعض الباحثين المعاصرين أيضا أن مصرف الفقير والمسكين يتضمن طلبة العلم والعاطلين لسبب خارج عن ارادتهم.
- نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة" ، ص١٣ وكذلك : عبد التواب حلمى محمد، "مصرف الفقير والمسكن"، صـ١٨ ، من أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل بالقاهرة، ديسمبر ١٩٩٨م.

(2) مالك بن نبى "المسلم فى عالم الاقتصاد"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة ١٩٨١م، صـ١٠٦.

الإمــام والمحتســب والرعــية فضلا عن رقابة المولى عز وجل، فإن المــأمول أن يلــتزم العــامل بتعالــيم الإسلام فلا يقبل رشوة ولايسرق ولايغـل، بما لذلك من أثر ايجابى يتمثل فى الحفاظ على أموال الصدقات وحدوث البركة فيها. وكذلك فإن العامل يراعى العدل فى عمله بما لذلك مــن مردود ايجابى على أصحاب الأموال سيما فيما يتعلق بالحافز على الاستثمار وعدم اخفاء الأموال عن عامل الزكاة.

٣/٢/٢/١/٤ المؤلفة قلوبهم:

"وهــم الجماعــة الذيــن يراد تأليف قلوبهم وجمعها على الإسلام أو تثبيــتها علــيه لضعف إسلامهم، أو كف شرهم عن المسلمين، أو جلب نفعهم فــى الدفاع عنهم"[١] وهما أمران لازمان لبدء واستمرار عملية الأعمار، بل ولتطبيق المنهج الإسلامى واستمراره. هذا ويرى بعض الباحثين المعاصرين أن هذا المصرف يمكن أن يستخدم الآن فى إعانة الدول الإسلامية الفقيرة من جانــب الــدول الــتى تحقق فائضا فى موازنتها العامة، وكذا إعانة المسلمين الجدد ومقاومة حملات التبشير وتوفير منح تعليمية للمسلمين الفقراء[٢].

٤/٢/٢/١/٤ الرقاب:

قــال مــالك، هم العبيد يعتقهم الإمام ويكون ولاؤهم للمسلمين، وقال

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـ١، صـ٣٢٨.

(٢) ســيد حسن عبد الله، "مصرف العاملين عليها، والمؤلفة قلوبهم: التطبيقات المعاصرة"، أحــد أبحــاث "ندوة التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨، ص١٢، ص١٣.

الشـــافعي وأبـــو حنيفة هم المكاتبون[1] والحق أن عبارة الآية تشمل الأمرين جمـــيعا[2] ويـــرى البعض أنه يمكن صرف النصيب المخصص لسهم الرقاب مـــن الزكاة نحو اقتلاع تجارة الرقيق الأبيض وإلى تحرير الشعوب المسلمة الـــتي ترزح تحت ظلم المستعمر وبطش وتعسف دول الكفر والإلحاد كما هو الشـــأن فـــي حركات تحرير فلسطين...... وغيرها[3]. غير أن هذا الاقتراح ينـــبغي أن يقـــره العـــالمون بالشريعة الإسلامية فضلا عن وجوب استيفائه لشـــروط نقل أموال الزكاة إلى غير البلد الذى حصلت منه. كما يرى البعض أيضا أن هذا المصرف يمكن أن يستفيد منه أسرى الحرب بإعتبار الأسر فى معنى الرق فيأخذ حكمه[4].

٥/٢/٢/١/٤ الغارمون:

الغـــارمون صنفان صنف استدانوا فى مصالح أنفسهم فيدفع اليهم مع الفقـــر دون الغـــنى مايقضـــون به ديونهم، وصنف منهم استدانوا فى مصالح المسلمين فيدفع إليهم مع الفقر والغنى قدر ديونهم من غير فضل[5].

وتخصيص سهم من الزكاة للغارمين يحفظ عليهم كفايتهم من الضياع أو الانتقاص إذا ما ترك الغارم دون غوث فيقضى دينه بالرجوع على كفايته،

(١) ابن رشيد القرطبي، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٦٦، جـ١، صـ٢٨٤.

(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٦١٧.

(٣) إبراهـــيم زيـــد كيلاني، "الزكاة وسيلة للتنمية الاجتماعية"، أحد بحوث ندوة البركة الخامسة، أكتوبر ١٩٨٨، صـ٢٢.

(٤) نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـ٢٤.

(٥) الماوردى، "الأحكام السلطانية والولايات الدينية"، مرجع سبق ذكره، صـ٤١.

وربمـــا ضـــرورياته، بل وربما حريته. وهذا المصرف يمكن أن يلعب دورا هامـــا فى إصلاح ذات البين بين المؤمنين بما يحفظ وحدتهم وتماسكهم، كذلك فـــإن هـــذا المصرف يعطى منه لمن تحل بهم الكوارث والجوائح الأمر الذى (فضلا عن أنه يقدم عونا لاستمرار بعض المشروعات الإنتاجية المتعثرة بدلا من بيع أصول المشروع لسداد دينه وخروجه من حلبة الإنتاج[1]) يقدم ضمانا للمســتثمرين يحفــزهم على الريادة والأقدام على إنشاء مشاريع لازمة ترتفع فــيها درجة الغرم الإحتمالى، وذلك لاطمئنان المستثمر أن من ورائه أنظمة إســلامية تــؤازره فى عثراته. كذلك فإن هذا المصرف يمكن أن يتسع أيضا لمـــن غلــبه الدين بسبب تعليم ابنائه وكذا لإعانة الدولة لدولة أخرى تراكمت عليها الديون[2].

٤/١/٢/٢/٦ ابن السبيل:

"ابـــن السبيل من كان له مال فى وطنه وهو فى مكان آخر لاشئ له فـــيه"[3] ومـــن الصور الواقعة لابن السبيل فى عصرنا المشردون واللاجئون واللقطاء. وقد اهتم القرآن الكريم فى مواضع كثيرة بأبناء السبيل[4] وذلك لأن الإســـلام دعـــا أتباعه إلى الضرب فى الأرض والسياحة فيها لابتغاء الزرق وطلـــب العلم والجهاد والحج. وهكذا فإن هذا المصرف يعزز حركة السعى

(١) شوقى دنيا، "تأملات فى بعض الجوانب الفقهية للزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـــ٣٠.
(٢) نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـــ٢٥.
(٣) المرغـــانى، "الهدايـــة يشـــرح بداية المبتدى"، صادر عن شركة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بالقاهرة، جـــ١، صـــ١١٢.
(٤) من ذلك: ٤١ الأنفال، ٢٦ الإسراء، ٣٨ الروم.

فـــى الحياة ومن ذلك طلب العلم والعمل. فيعطى من هذا المصرف من خرج مـــن بلـــده طلبا للعمل فى الخارج ولم يوفق فى الحصول على العمل ونفذ ما معه من مال، وكذلك من خرج طلبا للعلم ونفذت موارده قبل اكمال تعليمه[1].

٧/٢/٢/١/٤ فى سبيل الله:

نحـــن نذهـــب إلـــى ما ذهب إليه الدكتور يوسف القرضاوى من أن المراد بسبيل الله فى آية مصارف الزكاة المعنى الخاص وهو نصرة دين الله ومحاربة أعدائه وإعلاء كلمته فى الأرض حتى لاتكون فتنة ويكون الدين كله لله، ولـــيس المعـــنى العـــام الـــذى يشـــمل كل أنواع البر والطاعات وسبل الخيرات[2]. ومن وجوه نصرة دين الله تعالى والدعوة إليه:

١- اعداد القوة للدفاع عن الدولة وتأمين الدعوة، بما فى ذلك إنشاء مصانع للسلاح والذخيرة.
٢- مساعدة الدول المستضعفة والفارين بدينهم من البطش.
٣- تمويل المطبوعات الخاصة بالدعوة ومقاومة أنشطة التبشير[3].

٣/١/٤ الموازنة العامة وعدالة التوزيع:

تلعـــب الموازنـــة العامـــة عن طريق آلياتها المختلفة السابق ذكرها، وغيرها، دورا هاما فى استكمال عدالة التوزيع يمكن تلخيص جانبا هاما منه

(١) نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـــ٢٦.
(٢) يوســـف القرضاوى، "فقه الزكاة" مرجع سبق ذكره، جـــ٢، من ص ٦٥٠ إلى صـــ ٦٥٦.
(٣) عـــبد الفتاح محمود أدريس، "مصرف سهم فى سبيل الله فى الصدقة"، من أبحاث ندوة "التطبـــيق المعاصـــر للزكاة، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، القاهرة، ديسمبر ١٩٩٨، ص٢١، ص٢٢.

كما يلى:

١- تتضـــمن الموازنة العامة تحويلات من الأغنياء إلى الفقراء ويتضح ذلك جلـــيا فـــى موازنة الزكاة التى تخص بإيرادات معينة تؤخذ من الأغنياء لترد مصروفات مخصصة لأصحاب السهمان الثمانية ومن بينهم الفقراء والمســاكين والغارمين وابن السبيل. كذلك فإن أصحاب هذه المصارف يـــنالهم تحويـــل آخـــر حال عدم كفاية موارد الزكاة الإجمالية لمصارفها وإكمال احتياجاتهم من الإيرادات غير المخصصة بالموازنة العامة.

٢- كمـــا أن هـــذه التحويلات قد تتم فى شكل تخصيص موارد عامة لإنتاج ســـلع يســـتهلكها الفقراء والمساكين على حساب تخصيص هذه الموارد لإنـــتاج سلع يستهلكها الأغنياء على نحو يسهم مع بقاء العوامل الأخرى علـــى حالهـــا، فى تخفيض نسبى فى أسعار السلع الأولى بالنسبة لأسعار السلع التى يستهلكها الأغنياء.

٣- مـــن أوجـــه الانفاق العام فى النظام المال الإسلامى نفقات توفير السلع والخدمات العامة ومنها[1]:

أ- نفقـــات تنمية الموارد البشرية والحفاظ عليها مثل الإنفاق على الصحة والتعليم والتدريب والثقافة.

ب- نفقـــات إنشـــاء وصـــيانة رأس المـــال الاجـــتماعى الثابت اللازم لإســـتخدامات الأفـــراد ويساعد على الأعمار الاقتصادى، ولايقوم به القطاع الخاص لضخامة تكاليفه وضخامة وفوراته الخارجية. وتقوم به

(١)القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صـــ١٢٢.

الدولـــة تحفـــيزا للاســـتثمار والأعمار لأنه فى غيبة وجود هذه البنية التحتـــية يصبح العديد من المشروعات الاستثمارية التى يلزم لإقامتها وجـــود مثل هذه البنية غير ذات جدوى من الناحية الاقتصادية. ورغم أن الظاهر أن ذلك يكون لصالح الأغنياء باعتبارهم الأقدر على الإنفاق الاســـتثمارى، إلا أن هـــذا القـــول يغفل أن هذه المشروعات ينبغى أن تكـــون ضمن هيكل أولويات المجتمع فى الإنتاج، كما يغفل إمكانية أن تسهم هذه المشروعات فى تحسين أحوال الفقراء عندما تستوعب عددا من المتعطلين منهم، فتوفر لهم فرصا للعمل سواء فى هذه المشروعات ذاتهـــا أو فى مشروعات مغذية أو مستخدمة لناتجها، وهذا فضلا عن إتاحـــة فـــرص عمل عديدة فى مشروعات البنية التحتية ذاتها، وإتاحة الفرصـــة لوجـــود مجموعة من الأنشطة الخدمية التى تصاحب التجمع الاستثمارى. وكل ذلك بالإضافة إلى تحفيز مشروعات الفقراء أنفسهم.

جـــ- نفقات حماية مقومات الدولة: وتوجه إلى الإنفاق العسكرى، ونفقات ترسيخ وحماية العقيدة الإسلامية.

ويحقق الإنفاق العسكرى خدمة الدفاع والأمن، وهى خدمة غير قابلة للاســـتبعاد فى الاستفادة منها، فتؤمن المجتمع كله وتوفر الإطار اللازم للعمل والبـــناء ويســـتفيد منها الفقراء مثلهم مثل الأغنياء غير أنهم لايتحملون عبئ تمويلهـــا. كمـــا يستفيد منه الفقراء حال انقطاعهم للجهاد. وكذلك فإن الإنفاق العسكرى قد يتضمن إنتاجا للسلاح والسلع وخدمات لازمة للجيوش فيسهم فى توفير فرص العمل. وأخيرا وليس آخرا، فإن الإنفاق العسكرى يتضمن إنفاقا علـــى الـــبحوث العلمـــية، وما يلبث أن يستفاد بثمار هذه البحوث على نطاق

الإنتاج المدنى فى المجتمع.

كما أن نفقات ترسيخ العقيدة الإسلامية تسهم فى الحفاظ على منهجية المجتمع المسلم المتماسك الذى يسأل عن فقرائه وضعفائه، ويسأل عن العمل والأعمار وعموم العدل.

٤- يلعب الإنفاق المخصص من خلال موازنة الزكاة دورا هاما فى تحقيق عدالة التوزيع (ضمن الموازنة العامة) حيث:

أ- يلاحق الفرد بالكفاية فى جميع أحواله: إذا كان فاقدا للكفاية (الفقير) أو ناقص الكفاية (المسكين) أو منقطع عن كفايته (ابن السبيل). كما يؤازر هذا الإنفاق الفرد فى الحصول على حريته (فى الرقاب)، ويؤازره فى كوراثه (الغارمين).

ب- يمكن من خلال هذا الإنفاق أن يعطى المستحق آلة حرفة أو رأس مال تجارة ليحقق كفايته بنفسه. كما يمكن للدولة أن تقيم لمن لهم مال مستمر وباق من أصحاب السهمان، كالفقير والمسكين، مشروعات إنتاجية تكون ملكيتهم فيها ثابتة بمقدار نصيب كل فرد منهم بحيث يكون له الحق فى رأس المال والربح والتصرف فى نصيبه على النحو الذى يشاء مثلهم فى ذلك مثل الشركاء فى شركة الأموال[1].

ونحن نقترح فى هذا الصدد أن يدرس توجيه هذه المشروعات أساسا لخدمة احتياجات الفقراء والمساكين، واستخدام تقنية مناسبة من شأنها

(١) حسين على منازع، "توظيف الزكاة فى مشروعات إنتاجية"، أحد بحوث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، ديسمبر سنة ١٩٩٨م، صـ ٢٤.

إتاحة الفرص لتشغيل أكبر عدد ممكن منهم.

جـ- تسهم الزكاة فى توفير حد الكفاية للفقراء والمساكين، والإنفاق على تعليمهم وتدريبهم، ومن شأن ذلك الارتفاع بإنتاجية العمل الإنسانى ومقدرته علجى الكسب. كما تملك الزكاة الفقراء والمساكين والعاملين على الزكاة فتحسن موقعهم من توزيع الثروة، ومن ثم فرصتهم فى الإنتاج والعمل.

د - تقيل الزكاة الغارمين من المستحقين من عثرتهم فتبقى عليهم فى دائرة الإنتاج، كما أن قيام الزكاة بذلك يوفر محفزا لغيرهم على ولوج دائرة الإنتاج وتحمل المخاطر.

هـ - ونلاحظ أن تمويل أعباء الجهاد والدعوة يأتى من مصادر أهمها:

١- سهم فى سبيل الله من مصارف الزكاة.

٢- عموم الإنفاق فى سبيل الله.

٣- إيرادات الدولة من ملكيتها.

٤- الاسهامات الطوعية من القادرين بالنفس والمال والعتاد.

٥- إجراء التوظيفات على القادرين.

ويتلاحظ على هذه المصادر:

١- أنها جميعا يقع عبؤها على القادرين مع مراعاة العدالة فى توزيعه بينهم.

٢- أن الفقراء لا يحملون بتكاليف وأعباء الجهاد اللهم إلا الجهاد بالنفس وعلى نحولا يضر بكفايتهم حيث يعطى المنقطع للجهاد راتبا يكفيه.

٤/٢ مؤسسات أخرى لإعادة التوزيع

ثمة مؤسسات عديدة (إلى جانب الموازنة العامة للدولة) يتيحها النظام الإسلامى وتلعب دورا هاما فى تحقيق عدالة التوزيع، ولعل من أهم هذه المؤسسات مايلى:

٤/٢/١ النفقات الواجبة:

اختلف الفقهاء على من تجب على الإنسان نفقته لكنهم اتفقوا على أن النفقة تكون واجبة:

١- للزوجة على زوجها الموسر.

٢- الأولاد على أبيهم الموسر.

٣- الوالدين المحتاجين على ولدهما الموسر(١).

وأما فيما يتعلق ببقية الأقارب فنذهب إلى ما ذهب إليه الدكتور يوسف القرضاوى من أن نفقتهم تلزم القريب إذا لم يكن هناك فى مال المسلمين ما يغنيهم من سائر موارد بيت المال، وكذا إذا لم توجد الحكومة التى تجمع الزكاة وتكفل العيش الكريم للفقراء، ولا حرج هنا على المنفق أن يحقق هذه الكفاية كلها أو بعضها مما وجب عليه من زكاة(٢).

ولو أن كل أحد من الناس التزم بأداء النفقات الواجبة لكان ذلك رافدا عظيما لتحقيق الكفاية لكل الناس، فما المجتمع فى نهاية المطاف سوى نسيج من خلايا الأسر وذوى القربى.

---

(١) ابن سلام، "كتاب الأموال"، مرجع سبق ذكره، صـ٥١٧، صـ٥١٨.

(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٧٢٥، صـ٧٢٦.

٢/٢/٤ العارية وعموم بذل الفضل:

العارية هى "إباحة المالك منافع ملكه لغيره بلا عوض"[١] وأورد ابن القيم صورا للعارية منها: اعارة القدر والدلو والفأس ونحوها وإعارة الحلى، كما أورد ابن القيم خدمات يجب أن تبذل مجانا كبذل منافع البدن عند الحاجة كتعلم العلم وافتاء الناس[٢]. وأما بذل الفضل، فعن أبى سعيد الخدرى أن رسول الله ﷺ قال "من كان له فضل من زاد فليعد به على من لازاد له". قال: فذكر من أصناف المال ما ذكر حتى راينا أنه لاحق لأحد منا فى فضل[٣]".

وتتضمن العارية عملية تحويل من المعير إلى المستعير تتمثل فى تكلفة الفرصة البديلة لحبس هذه المنافع عند المستعير فترة الإعارة، ويمكن أن تقدر بالعوض الذى كان يمكن أن يتقاضاه المعير. كذلك فإن ما يبذل مجانا من الفضل يمثل أيضا عملية تحويل من الباذل إلى المبذول له.

ويمكن أن نقترح أن يدخل ضمن هذه المؤسسة صورا عديدة يمكن دراستها وتنظيمها، ومن ذلك:

١- قيام ذوى الفضل من المعلمين بتعليم الفقراء ومحو أميتهم.
٢- مشاركة رجال الأعمال بالإشراف على مشروعات الفقراء وتوجيههم.
٣- إتاحة قدر فائض من الطاقة الإنتاجية بالمشروعات لإستخدام الغير.

---

(١) ابن رشد القرطبى، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، من صـ ٣٤١ إلى صـ٣٤٤.
(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٧٢٥ ، صـ٧٢٦
(٣) ابن رشد القرطبى، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، من صـ ٣٤١ إلى صـ٣٤٤.

٤- إتاحة الفرصة للتدريب العملى للفقراء بالمؤسسات والمصانع التى يتملكها الأغنياء.

٥- إتاحة سيارات القادرين لزفاف الفقراء من العرائس واعطائهم البدلة وفستان الزفاف الذى انتهت مهمته عندهم، وكذا إعارتهم بعض الحلى لهذه المناسبة.

ويمكن لغرض تنظيم هذه المؤسسة أن يتم إنشاء جهة محلية فى كل بلد بل فى كل حى، ولتكن تابعة للجان الزكاة مثلا تكون مهمتها التعرف على الفضل المتاح لدى الناس، وتوجيه المحتاجين إليه وتنظيم إستخدامهم له.

٣/٢/٤ الإنفاق فى سبيل الله والجهود التطوعية:

يعتبر الإنفاق فى سبيل الله كمصرف من مصارف الدخل فريضة من حيث وجوبه وأما من حيث مقداره فيترك لكل فرد بحسب حالته، وينصرف مفهومه إلى المعنى العام لسبيل الله الذى يشمل كل أنواع البر والطاعات[١]. ولقد قامت الدولة الإسلامية فى مهدها ونهضت بفضل هذا الإنفاق ونشير فى هذا الصدد إلى مثالين هامين: المؤاخاه بين المهاجرين والانصار وتقاسمهم الأموال والزوجات، وقيام الخليفة الراشد عثمان بن عفان ﷺ بتجهيز جيش العسرة بأن تكفل وحده بثلاثمائة بعير بأحلاسها واقتابها فى سبيل الله. وكذا قيامه رضى الله عنه بشراء بئر رومة لمصلحة المسلمين[٢].

(١) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٢٥٣.

(٢) السيوطى، "تاريخ الخلفاء"، صادر عن المكتبة التجارية بمصر، ١٩٥٢، صـ١٥١، صـ١٥٢.

٤/٢/٤ الوقف:

الوقف فى اللغة "الحبس" وفى الشرع حبس الأصل وتسبيل الثمرة أى حبس المال وصرف منافعه فى سبيل الله"[١]. والوقف عموما يسهم فى تداول منافع الثروة بين عدد أكبر من الأحياء، فالوقف الأهلى وأن كان يتم لمصلحة الأبـــناء والأقـــارب إلا أنه يصير من بعدهم إلى الفقراء. والوقف الخيرى فى حقيقـــته يـــنقل جانبا من الثروة من ملكية فردية إلى ملكية عامة سواء كانت مشـــتركة بين جميع أفراد الأمة أو بين جماعة من جماعاتها بوصفها كذلك. الأمـــر الذى يجعل من الوقف عموما أداة من أدوات تقليل التفاوت فى توزيع الدخول والثروات، سيما إذا أخذنا برأى بعض الفقهاء، الذى يمنع الوقف على الأغنـــياء[٢]. وسيما إذا علمنا أن الشريعة تحرم الأوقاف التى تخالف فرائض الله كوقـــف المال على الذرية مخالفة لحكم الله فى انتقال الملك بالميراث لأن الوقـــف على الذرية قد يحرم بعض أصحاب الفرائض والعصبات من أنصبة من الميراث كانت ستئول اليهم عند موت الواقف إذا لم يوقف هذا المال على ذريته[٣].

ويعتبر الوقف أحد مصادر تحقيق كفاية الفقراء والمساكين، وذلك من المنافع التى قد تؤول إليهم منه، كذلك فإنه إذ يوفر على الدولة بعض النفقات العامـــة فـــى بعض الأحوال كبناء المدارس والمساجد والمستشفيات وهى من الاستثمار الاجتماعى يحرر جانبا من ميزانية الدولة يمكن الصرف منه على

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، صـــ٣، من صـــ٣٧٨ إلى صـــ٣٨٧.
(٢) المرجع السابق.
(٣) المرجع السابق.

الأغــراض الأخرى ومن بينها تحقيق الكفاية للفقراء ورعاية شئونهم. كما أن الوقــف قد يتضمن استثمارات طوعية لمصلحة المسلمين عامة، فعن عثمان ﷺ قــال" أن رسول الله ﷺ قال "من حفر بئر رومة فله الجنة، فحفرتها"[1] .

"دور الأوقــاف فى مجال التعليم (فى الواقع) يعتبر شموليا وحاسما، إذ قامت (الأوقــاف) بكــل شــئ انطلاقــا من محاربة الأمية، وايحاد أماكن التعليم، وتجهـيزها، وتزويدها بالكتب، وتأجير الأساتذة، وإيواء الطلاب المغتربين". واقيمت من الأوقاف المكتبات الإسلامية وكان يلحق بها فى كثير من الأحيان مراصــد فلكــية. وقد أتاحت أموال الوقف الاستقلال المادى والفكرى لرجال العلــم[2] فأمنت حرية الفكر والإبداع فى إطار من القيم الإسلامية. ولعل من أهــم الصروح العلمية التى ارتكزت على أموال الوقف الجامع الأزهر الذى هــو جــامع وجامعــة، وتخــرج فيه أفذاذ الرجال الذين ينتمون إلى طبقات المجتمع المختلفة.

٥/٢/٤ الأضحية والهدى والعقيقة:

الضــحية اســم لمــا يذبــح من الإبل والبقر والغنم يوم النحر وأيام التشــريق تقــربا إلــى الله تعــالى، وهى سنة مؤكدة. وبالنسبة لتوزيع لحم الأضــاحى فقد قال العلماء: الأفضل أن يأكل المضحى الثلث ويتصدق بالثلث ويدخر الثلث ويجوز نقلها ولو إلى بلد آخر ولايجوز بيعها ولا بيع جلدها[3].

---

(١) السيوطى، "تاريخ الخلفاء"، مرجع سبق ذكره، صــ١٥١.

(٢) نعمــت عــبد اللطيف مشهور، "أثر الوقف فى تنمية المجتمع"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٧، من صــ٨١ إلى صــ٨٨.

(٣) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جــ٣ من صــ٢٧٤ الى صــ ٢٧٨.

والهــدى هــو ما يهدى من النعم إلى الحرم تقربا إلى الله عزل وجل ويكون مسـتحبا أو واجـبا[1]. وللمهـدى أن يـأكل من هديه أى مقدار يشاء (على اخـتلاف بيـن ذلك بين الفقهاء فيما يتعلق بالهدى الذى يباح الأكل منه) وله كذلـك أن يهدى أو يتصدق بما يراه، وقيل يأكل النصف ويتصدق بالنصف، وقـيل يقسـم ثلاثا فيأكل الثلث ويهدى الثلث ويتصدق بالثلث[2]. وأما العقيقة فهى الذبيحة التى تذبح عن المولود. وهى سنة مؤكدة ولو كان الأب معسرا، ويجـرى فـيها ما يجرى فى الأضحية من أحكام إلا أن العقيقة لا تجوز فيها المشاركة[3].

وتتضـمن الأضحية والهدى والعقيقة (جزئيا) تحويلا عينيا (فى شكل لحـوم) إلـى الفقـراء ومصدرا لعرض مجانى (قد يسهم فى تخفيض أثمان اللحوم) للحوم على مدار العام (فى حالة العقيقة)، وفى عيد الأضحى (الهدى والأضاحى). وكما ذكر فإن الفقهاء أجازوا نقل لحوم الأضاحى ولحوم الهدى مـن مكـان ذبحها إلى أى مكان آخر حيث توجد حاجة للمسلمين إليها، وفى ذلـك تعميم للتوسعة (من حيث الزمان والمكان) على ذوى الحاجات. وهو ما نفذته بالفعل المملكة العربية السعودية.

هــذا ويقـترح بعض الكتاب إقامة مشروع للأضاحى من شأنه اتاحة عديد من فرص العمل، ويتضمن هذا المشروع:

١- إقامة مزارع لتربية الغنم والجاموس والبقر، بالإضافة إلى تيسير الدولة

(١) المرجع السابق.
(٢) المرجع السابق.
(٣) المرجع السابق، جـ٣، صـ٢٨٠.

عملية عرضها فى المناطق المختلفة.

٢- انشاء عدد من المجازر.

٣- إقامة مصانع لتصنيع اللحوم تنظم الاستفادة من هذه الأضاحى على مدار السنة[١].

٤/٢/٦ نظام الإرث والوصية:

التوارث بين المسلمين واجب بالكتاب والسنة. وقد أمر الإسلام بالتسوية فى أصل الميرات، وعلى خلاف الجاهلية، بين الذكر والأنثى وبين الكبير والصغير طالما توفرت فيهم أسباب الإرث. وقد حدد الإسلام نصيب كل وارث فى نظام متكامل للإرث.

والوصية بالجملة هى "هبة الرجل ماله لشخص آخر بعد موته أو عتق غلام سواء صرح بلفظ الوصية أو لم يصرح به" واتفق العلماء على أنه لا وصية لوارث لقوله عليه الصلاة والسلام "لا وصية لوارث" وذهب جمهور العلماء إلى أن الوصية تجوز لغير الأقربين مع الكراهة"[٢] ويتضمن نظام الميراث توزيعا لمال كان مملوكا لشخص واحد (المتوفى) بين عدة أشخاص عادة، والظاهر أن ذلك يتسق والحد من تركيز الثروات والدخول، ويعزز من ذلك جواز الوصية عموما، وعدم جوازها لوارث. ويعزز من ذلك أيضا ما ذهب إليه سائر الصحابة وفقهاء العراق والكوفة والبصرة

---

(١) نبيل فتحى المعداوى، "الزكاة سبيل لحل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة" مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، القاهرة ١٩٩٨م، صـ٢٧، صـ٢٨.

(٢) ابن رشد الحنين، "بداية المجتهد فنهاية المقتصر"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، ص٣٦٤.

وجماعـــة مـــن العلماء من سائر الآفاق إلى توريث ذوى الأرحام وهم من لا فـــرض لهـــم فى كتاب الله ولاهم عصبة[1]. وكذلك فإنه إذا مات الإنسان ولم يـــترك ورثـــة ولم يوجد مقر له بالنسب على الغير ولا موصى له بأكثر من الثلـــث فـــإن المال يوضع فى بيت مال المسلمين ليصرف فى مصالح الأمة العامـــة[2]. ويضاف إلى ذلك ما يرثه بيت المال فى بعض الحالات مع وجود ورثـــة مـــن أقارب المتوفى. ويدخل هذا المال ضمن موارد ملكية الدولة إذا كـــان نقـــدا وضـــمن نطاق الملكية العامة إذا كان مالا عينيا، استهلاكيا أو إنتاجـــيا. وهكـــذا فـــإن المـــيراث قد يزود الموازنة العامة للدولة بإيراد من المـــيراث. كما أن توزيع التركة قد يكون من شأنه تخفيف العبء عن بعض أوجـــه الإنفاق العام حال كون الوارث مثلا كان قبل أيلولة نصيبه من التركة إليه فقيرا أو مسكينا يستحق من المال ثم أصبح بالميراث مستغنيا عن ذلك[3]. والمـــورث إذ يعلـــم أن أموالـــه تئول من بعده إلى ورثته فإن ذلك قد يعطيه حافزا على زيادة العمل والإنتاج وتنمية ثروته[4].

٧/٢/٤ القرض الحسن:

"وهو المال الذى يعطيه المقرض للمقترض ليرد مثله إليه عند قدرته علـــيه ... وقـــد ندب الإسلام إليه وحبب فيه بالنسبة للمقترض لينتفع به فى

---

(١) المرجع السابق، جـ٢، صـ٣٧٠.

(٢) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـ٣، ص ٤٥٧.

(٣) شـــوقى أحمد دنيا، "فى ظل البعد الاقتصادى والاجتماعى للميراث"، صادر عن مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ٢٠٠١م، ص ١٧ ، ص١٨.

(٤) محمـــود شلتوت، "الإسلام عقيدة وشريعة"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت، ١٩٨٠م، صـ٢٤٥.

قضـــاء حوائجــه ثــم يرد مثله"[1] والقرض الحسن من وجهة نظر توزيعية تحويـــل موقـــوت لجانـــب من الأموال من المقرض إلى المقترض، وهو فى جوهـــرة تمليك لمنافع المال التى كان يمكن الحصول عليها منه فترة القرض، ويصير القرض تحويلاً نهائياً للمال إذا وضع الدائن عن المدين المعسر. ولما كان الإقراض يتم عن استطاعة (عادة) والاقتراض يكون عن حاجة عادة فإن عملـــية الـــتحويل تكون من أولوية أدنى لدى المقرض إلى أولوية أعلى لدى المقترض بما يتوقع معه أثراً توزيعيا إيجابيا.

ويمكـــن للدولـــة اســـتخدام القـــرض الحسن (كبديل مشروع لأذون الخـــزانة) وذلـــك لتدبـــير التمويل المؤقت للفجوة الناجمة عن موسمية بعض الإيـــرادات العامـــة واستمرارية وانتظام الإنفاق العام، وذلك بطرح صكوك قـــراض حســـنة تضمن الدولة سدادها. ويقترح البعض إمكانية تقديم حوافز للإقـــراض الحسن للدولة، ومن ذلك منح الإعفاءات الضريبية ومنح الجوائز شـــريطة إلا تكون مشروطة فى عقد القرض الحسن[2]. غير أن الباحث يرى - إلـــى جانب ذلك - أن المسلم لديه الحافز من إسلامه لإقراض الدولة (حال وجود ضرورة شرعية لذلك) لما ندب إليه الإسلام من الإقراض الحسن ولما عظم من الأجر عليه.

٨/٢/٤ زكاة الفطر:

"أى الـــزكاة التى تجب بالفطر فى رمضان وهى واجبة على كل فرد

---

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـــ٣، صـــ١٨٣.

(٢) حســـين راتب ريان، "عجز الموازنة العامة ومعالجته فى الفقه الإسلامى"، صادر عن دار النفائس للنشر والتوزيع بالأردن، ١٩٩٩، ص ص ٣١٢ إلى صـــ ٣١٥.

مـــن المسلمين، صغير أو كبير ذكر أو أنثى، حر أو عبد"[1]. ومقدارها صاع من تمر أو صاع من شعير أو صاع من أقط أو صاع من زبيب.

وشـــرط وجـــوب زكاة الفطر أن يملك المكلف مقدار صاع يزيد عن قوتـــه وقـــوت عـــياله يوما وليلة على مذهب مالك والشافعى وأحمد، وعند الأحناف لابد من ملك النصاب[2]. وإذا ما أخذنا بمذهب الائمة الثلاثة بالنسبة لشرط وجوب زكاة الفطر فإن المتوقع فى الأحوال العادية أن الغالبية العظمى مـــن الأمـــة ستجب عليها هذه الزكاة بما يجعل لها مقدارا معتبرا يمكن، فى مناسبة عيد الفطر المبارك، أن يحقق لمتلقيها من الفقراء والمساكين كفاية يوم العـــيد. كذلك فمن المتوقع أن كثيرا من الفقراء والمساكين ستجب عليهم هذه الـــزكاة إلـــى جانـــب اســـتحقاقهم لهـــا. غير أنهم على أية حال (بعد الأخذ والأعطـــاء) يـــتوقع أن تتوفر لهم كفاية أيام العيد. هذا من ناحية ومن ناحية أخـــرى ففى رأينا أن الشريعة جعلت ذلك الإخراج لزكاة الفطر من قبل الفقير الواجـــبة علـــيه تدريبا للفقراء والمساكين ليذوقوا لذة الإعطاء ويتشوقوا إلى فعلـــه، وحـــتى يعـــم الإعطاء فى أيام العيد بما يسهم فى شد لحمة المجتمع، ويشعر الفقراء أنهم جزء من نسيج المجتمع يشاركونه يوم عيده.

٩/٢/٤ الهبة:

الهـــبة فى الشرع "عقد موضوعه تمليك الإنسان ماله لغيره فى الحياة بـــلا عوض"، وعند الجمهور من العلماء فإن للإنسان أن يهب جميع ما يملكه

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـــ١، صـــ٣٤٨.

(٢) المرجع السابق.

للغير[1]. والهبة بذلك شكل من أشكال نقل الملكية إلى الغير بلا عوض الأمر الــذى قد يسهم فى توسيع قاعدة الملكية ويشارك فى تقليل التفاوت فى توزيع الدخول والثروات سيما إذا كانت الهبة لفقر أو مسكين.

١٠/٢/٤ النذور:

"النذور هو التزام قربة غير لازمة فى أصل الشرع"[2] كمن يقول إن شفى الله مريضى فعلى أن أتصدق بمبلغ كذا.

والــنذور فى القربات لا تخلوا من قضاء حاجات للمساكين كإطعامهم أو كسوتهم أو تقديم لحوم الذبائح أو التصدق عليهم بالنقود وفاء للنذور. كذلك فقــد تعود على المحاويج إذا مالزمت الكفارة من نذر معصية أو حرم مباحا على نفسه، على مذهب أبى حنيفة.

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جــ٣ من صـــ٣٩١ إلى صـــ٣٩٤.

(٢) المرجع السابق، جــ٣، ص١٢٠.

٥/ الأغنياء فى النظام التوزيعى الإسلامى

بالإضافة إلى ما ورد متناثرا فى البحث فإنه يمكن لنا فى هذا الصدد أن نرصد مجموعة من الملاحظات لعل من أهمها:

١- أن النظام التوزيعى الإسلامى يبنى على العدل بالحق بأن يعطى كل ذى حق حقه، ومن هذه الحقوق حقوق الأغنياء.

٢- أن النظام الإسلامى إذا كان يريد إغناء الفقراء والمساكين وغيرهم من أصحاب والاحتياج، فإنه بالقطع لا يريد افقار الأغنياء، وإلا كان متناقضا مع غاياته، وهو ليس كذلك

٣- أن نظام الملكية فى الإسلام يبنى على ثلاثة أنواع من الملكيات من بينها الملكية الخاصة للأموال. وأن الإسلام يحترم حقوق الملكية الخاصة فى إطار الحلال.

٤- أن للأغنياء، فى إطار رعاية مقتضيات الشريعة الإسلامية، أن يفعلوا فى أموالهم ما يشاءون تحقيقا لمنفعتهم المعتبرة.

٥- أن الإسلام مثلما يحرص على أن يأخذ العمل العائد العادل لخدماته، فإنه يحرص أيضا وبذات القدر على أن يأخذ أصحاب رؤوس الأموال (وغيرهم) من أصحاب عوامل الإنتاج العائدات العادلة لخدمات هذه العوامل.

٦- أن محل البذل والتكليف بالمواساة إنما هو فضول الأموال.

٧- لا يرفض الإسلام التفاوت فى الدخول والثروات طالما كان فى إطار الحلال، بل يقبل هذه التفاوت ما كان تفاوت تسخير وتعاون وتكافل لا

تفاوت تفاخر ومخيلة وإخراج للاضغان مخل بالتوازن الاجتماعى بجعله المال دولة بين الأغنياء.

٨- مـــن أحيا أرضا ميتة فهى لـــه، يستوى فى ذلك الأغنياء والفقراء، وأن كـــان للدولة أن تنظم عملية الاحياء على نحو يحفظ التوازن بين الأغنياء والفقراء.

٩- أن الـــنظام الإســـلامى إذ يحـــافظ على قيمة النقود انما يستهدف تحقيق العـــدل للجمـــيع أغنياء وفقراء، فالتضخم مثلما يضر بأصحاب الدخول الثابتة (وهم عادة فقراء) فإنه يضر بالدائنين (وهم عادة أغنياء).

١٠- يـــتلاحظ فـــى المدفوعـــات التحويلية من الأغنياء للفقراء عن طريق الزكاة:

أ- اشتراط النصاب فى وجوب الزكاة[1]، بل إن الأحناف أضافوا إلى ذلك أن يكون النصاب فاضلا عن الحاجات الأصلية لمالكه.

ب- اشتراط النماء (حقيقة أو حكما) فى وجوب الزكاة ، أى أن يكون المـــال مدرا للعائد فعلا أو قابلا لذلك بكونه فى ملك صاحبة أو نائبة.

جـــ- اشتراط حولان الحول الهجرى فى وجوب زكاة الأنعام والنقود باعتـــبارها أمـــوالا معدة للنماء حقيقية أو حكما. وحولان الحول الهجرى يعطى فرصة لنضوح الاستثمار وتحقيق عائدة. وكذلك

---

(١) يوســـف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، من صـــ١٤٩ إلى صـــ١٦٠.
اشـــتراط النصـــاب فى مـــال الـــزكاة بجمع عليه بين العلماء، فى غير الزروع والثمار والمعادن.

فـــإن زكاة الزروع والثمار تخرج عند الحصاد. وفى ذلك تحقيق للملاءمة والحفاظ على أصول الأموال.

د – اشــتراط السوم فى زكاة الأنعام بأن تكون الأنعام مكتفية بالرعى المــباح فـــى أكثر العام بقصد الدر والنسل والزيادة والسمن[1]. والظاهــر هنا استفادة المالك من ملك عام من ناحية، وانخفاض أو انعدام تكاليف العلف (جانب من تكاليف الإنتاج).
وكذلــك اشــتراط ألا تكون الأنعام عاملة، ويختص بذلك البقر والإبــل، أى لا يســتخدمها صـــاحبها فى حرث الأرض وسقى الزرع وحمل الأثقال وما شابه ذلك[2]. والظاهر أن الإبل والبقر فـــى هذه الحالة تساعد فى الإنتاج، فإذا فرضت عليها الزكاة ثم فرضـــت مـــرة أخـــرى على الناتج كنا بصدد ازدواج فى أخذ الصدقات وهو أمر منهى عنه.

هـــــ– بالنسبة لأسعار الزكاة يتلاحظ تفاوت الأسعار بتفاوت الوعاء وبـــتفاوت الجهد والكلفة المبذولة تحقيقا للعدل فى توزيع الأعباء وتحفـــيزا للـــتوازن بين أوجه الاستثمار. ومن ذلك التفاوت فى ســـعر زكـــاة الزروع بين ما يروى بغير كلفة وما يروى بكلفة، فـــيكون ســـعر الـــزكاة فى الحالة الأولى ١٠% بينما يكون فى الحالة الأخرى ٥% فقط.

و– كذلـــك فقد نهى الإسلام عمال الزكاة عن أخذ كرائم الأموال فتلك

---

(١) المرجع السابق، جـ١، صـ١٧٠.
(٢) المرجع السابق، جـ١، صـ١٧٢ إلى صـ ٨٨٣.

وصية الرسول ﷺ[1]، وقال عمر بن الخطاب "لا تأخذوا حرزات المسلمين"، يعنى خيار أموالهم كما أنه "لاينبغى للمصدق أن يقيم بموضع ثم يرسل إلى أهل المياه ليجلبوا إليه مواشيهم، فيصدقها، ولكن ليأتهم على مياههم حتى يصدقها هناك"[2]

١١- ويتلاحظ فيما يتعلق بالمدفوعات التحويلية عن طريق التوظيفات:

أن حق الدولة فى فرض جبايات مكملة مرهون باحتياجات مصارف يعـم ضرر غيابها، وعلى أن تكون الجبايات بقدر هذا الاحتياج فقط ولا يلجأ إليها إلا بعد ضغط وترشيد المصروفات العامة كما تشترط العدالة فى توزيع اعباء هذه الجبايات.

مما سبق، وغيره كثير، يتلاحظ أن النظام التوزيعى الإسلامى يشمل بعدالـته الأغنـياء تماما مثلما يشمل بعدالته الفقراء وأصحاب الاحتياج: فلا يحيف على هؤلاء أو هؤلاء بل يعطى كل ذى حق حقه فى وسطية هى سمة الإسـلام. هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن النظام الإسلام يحرص على تحفـيز العمـل والاستثمار وتحقيق الكفاءة فيهما ليزداد الإنتاج والدخل الكلى وحجـم التوزيع الممكن. فليست عدالة التوزيع الإسلامية عدالة لتوزيع اعباء الفقـر بل هى عدالة تستهدف الغنى لكل أبناء الأمة وان تفاوتت درجته بينهم. وصدق الله إذ يقول ﴿وَوَجَدَكَ عَائِلاً فَأَغْنَى﴾ [الضحى/٨].

(١) أبو عبيد، القاسم بن سلام، "كتاب الأموال"، مرجع سبق ذكره، صـ٣٦٤.
(٢) المرجع السابق، صـ٣٦٥.

٦/ نتائج البحث وتوصياته

١/٦ نتائج البحث

١- يهتم الاقتصاد الإسلامى اهتماما بالغا بعدالة التوزيع باعتبارها فرعا من فـــروع العدل بالحق وهو مقصد أم للشريعة الإسلامية وباعتبارها مطلبا لازمـــا لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد، فضلا عن الآثار الهامة الأخرى لعدالة التوزيع.

٢- وحـــتى تحقـــق عدالـــة الـــتوزيع العدل بالحق فى نطاقها فإن الاقتصاد الإســـلامى يجعـــل عدالـــة التوزيع شاملة لكل ما من شأنه أن يؤثر فيها فتشـــمل: الحاضر والمستقبل، الثروة والدخل، التوزيع الوظيفى والتوزيع الشخصـــى، اكتســـاب الدخـــل وإعـــادة توزيعه، الدخل النقدى والدخل الحقيقى، مقاومة الفقر وتضييق حدة التفاوت، زيادة حجم التوزيع وعدالة توزيع الحجم القائم، عدالة توزيع الأعباء وعدالة توزيع الحصيلة، شمول العدالة للأغنياء والفقراء.

٣- يـــزود الـــنظام التوزيعى عدالة التوزيع بمؤسسات وآليات تكفى لتحقيق الهـــدف المنشـــود. فإلى جانب اتسام النظام بالشمول فإنه من ناحية يتسم بالثـــبات فى شكل أهداف ومبادئ للعدالة لا تتغير ولا تتبدل، وفى شكل مؤسســـات وآليات توزيعية ودور أصيل للدولة والأفراد. كما يتسم النظام من ناحية أخرى بالمرونة فى شكل مؤسسات وآليات يمكن استحداثها فى إطـــار نصـــوص الشريعة ومقاصدها، وفى شكل تغير وتنوع فى نطاق ومدى (وليس فى أصل وجود) دور الدولة (والأفراد)، وعلى النحو الذى يحقـــق كفايـــة هذه المؤسسات والآليات ودور الدولة والأفراد فى تحقيق

أهداف النظام فى عدالة التوزيع على النحو الموضح بالبحث.

٤- تتحقق فاعلية هذه المؤسسات والآليات نتيجة كون النظام الإسلامى كله يستهدف تحقيق العدل بالحق الذى يرقى إلى كونه جزءا من عقيدة يؤمن بها الناس وشريعة يعملون بها. وذلك بالإضافة إلى أنه منوط بالدولة، فى النظام الإسلامى، رعاية تحقيق هذا الهدف، كما أن السلوك الاقتصادى لجميع خلايا هذا النظام يفترض أن يحركه باعثان: باعث تعظيم المنفعة المعتبرة، وباعث تعظيم عائد الإلتزام بالشريعة.

والله تعالى أعلى وأعلم

٢/٦ توصيات ومقترحات البحث

فى ضوء هذا البحث ونتائجه يمكن أن تثور مقترحات عديدة لتحقيق العدالة التوزيعية لعل من أهمها:

١- تفعيل دور الدولة فى تحقيق أهداف العدالة التوزيعية، سيما تصميم الخطط القومية والسياسات الاقتصادية المختلفة (بما فى ذلك السياسة النقدية والأئتمانية وسياسة الموازنة العامة) فى اطار رعاية الأولويات الشرعية وعموم الإلتزام بنصوص ومقاصد الشريعة الإسلامية، وخلو الأنشطة المختلفة من المحظورات الشرعية واغلاق باب الكسب الحرام. فهذا، فى رأينا، بداية الطريق إلى الإصلاح وحلول البركة من خلال طاعة الله ووحدة المجتمع وتماسك نسيجه.

٢- العمل على نشر القيم الإسلامية فى جنبات الحياة سيما قيم العمل والإتقان والإعمار والانفاق والاعتدال والتكافل والشورى والحرية والعزة والكرامة. ويتعاون فى تحقيق ذلك كافة المؤسسات المختلفة ذات الصلة من أسرة وتعليم وثقافة وفن وإعلام وتقنين......

٣- إعادة النظر فى منظومة البحث العلمى والتعليم والتدريب واعطائها مرتبة قصوى بين أولويات المجتمع. والعمل على تحقيق ربط هذه المنظومة أولا بضرورة تحقيق استقلال الدولة وثانيا بالواقع من حيث الحاجة والاستطاعة وثالثا بالمأمول تحقيقه فى المستقبل. والأخذ بالاعتبار آليات تحقيق العدالة فى هذا الصدد، وآليات تحقيق العدالة فيما يتعلق بالخيار التكنولوجى باختيار الحلول التى تتناسب مع الواقع فى إطار الاستطاعة وأهداف الاقتصاد الاسلامى. مع العمل فى ذات الوقت

علـــى تغيـــير هـــذا الواقع صوب الأفضل دائما وعلى النحو الوارد فى البحث.

٤- تعميم المصرفة الإسلامية بأساليبها التى تحقق العدالة والكفاءة معا.

٥- التطبـــيق الإلـــزامى للـــزكاة عن طريق الدولة من خلال مؤسسة وطنية للـــزكاة تكون ملاذا لأصحاب المصارف الثمانية ورافدا رئيسيا للمؤاخاة الدائمـــة بيـــن الفقـــراء والأغنياء. ويقترح وضع موازنة شاملة لموارد ومصارف الزكاة، فى إطار نصوص الشريعة ومقاصدها، تتضمن تحقيق الكفايـــة، وإتاحـــة مستوى جيد من التعليم والتدريب وإيجاد فرص العمل وغـــوث الغارميـــن، والابقاء على المتعثرين من المنتجين الشرفاء داخل حلـــبة الإنـــتاج، ورعاية أبناء السبيل ...... وتشمل هذه الموازنة تقدير فوائـــض الـــزكاة فـــى المـــناطق المختلفة داخل الدولة، وتخصيص هذه الفوائض لتمويل احتياجات المناطق الأقرب التى فى حاجة إليها، وأخيرا فإن ما قد يقدر من عجز محتمل فى الموازنة العامة للزكاة على مستوى الدولة يمول من الموازنة الأساسية للدولة. وبالإضافة إلى ذلك فإننا نؤيد مـــا يقـــترحه البعض[١] من فرض ضريبة تكافل موازية للزكاة، تفرض على غير المسلمين فى الدولة باعتبارهم جزءا من نسيج المجتمع وتسأل الدولـــة عن رعايتهم مثل المسلمين. وتقتضى العدالة أن يتحمل أغنياؤهم بنصيب من أعباء تمويل التكافل. ويعتبر التطبيق الإلزامى للزكاة اقتراحا واقعيا لأسباب عدة لعل من أهمها:

---

(١) محمد أحمد جادو، دراسة مقارنة لحصيلة الضرائب على المستوى القومى مقارنة بحصيلة الزكاة، مرجع سبق ذكره، صـــ١٧.

أ- أننا بصدد مجتمعات إسلامية الإسلام دينها، والزكاة أحد أركان الإسلام الخمسة وشرط من شروط الإيمان.

ب- أن لجان الزكاة أصبحت حقيقة فى بعض الأقطار الإسلامية كمصر (رغم أن هذه اللجان تتلقى الزكاة طوعا وتفتقر إلى التنسيق الشامل بينها). كذلك توجد مؤسسات للزكاة فى أقطار إسلامية أخرى كالكويت والمملكة العربية السعودية.

جـ- لا تغنى الضرائب عن الزكاة فهما مؤسستان مختلفتان من نواح أساسية لعل من أهمها فيما نحن بصدده من عدالة التوزيع أن الزكاة تخص كمصرف أصحاب السهمان الثمانية دون سواهم.

د- أن حصيلة الزكاة حصيلة معتبرة. ففى مصر، على سبيل المثال، قدرها بعض الباحثين بـ٣٣,٦٨ مليار جنيه مصر عام ١٩٩٩/٩٨م، كما ورد فى البحث. فإذا افترضنا تخصيص ربع هذا المبلغ للفقراء والمساكين (بإفتراض تساوى أصحاب السهمان الثمانية فى الأنصبة ثمنا لكل منهم) فإن نصيبهم يكون ٨,٤٢ مليار جنيها مصريا يخصص لهم دون سواهم بواقع ١٨٠٤,٥٤ جنيها لكل فرد منهم سنويا[١].

(١) هذا الرقم تم حسابه كما يلي: عدد سكان مصر عام ١٩٩٨ هو ٦١,٤ مليون نسمة. ونسبة من يقل دخلهم اليومى عن ما يكافئ دولار أمريكى واحد قوة شرائية ٧,٦%.
عدد الفقراء والمساكين بافتراض أنهم من يقل دخلهم عن دولار واحد = ٧,٦% × ٦١.٤ = ٤,٦٦٦ مليون نسمة ما يخص الفقير أو المسكين الواحد = ٨,٤٢ مليار جنيه — ٤,٦٦٦ مليون نسمة = ١٨٠٤,٥٤ جنيه/للفرد وقد أخذت بيانات عدد=

٦- احـياء مؤسسة الأوقاف الإسلامية، وتحقيق الاستثمار الكفء لمواردها، وإعـادة تنظـيمها فى إطار خطة قومية للدولة تتضمن تفعيل دورها فى إطار شروط الواقفين ونصوص الشريعة ومقاصدها.

٧- إنشاء مؤسسة للفضل على مستوى كل قرية وعلى مستوى كل حى وفى إطـار تنظـيم على مستوى الدولة، وتكون مهمة هذه المؤسسة التعرف علـى الفضـول المـتاحة لدى الناس، وتوجيه المحتاجين اليها، وتنظيم استخدامهم لها.

٨- انشـاء مؤسسـة إحـياء المـوات تكون مهمتها تخطيط وتنظيم اعمار الصحراء وغيرها مما ينطبق عليه مفهوم الموات، وتأمين تحقيق العدالة فى ذلك بين الفقراء والأغنياء.

=السـكان ونسـبة مـن يقل دخلهم اليومى عن دولار أمريكى واحد من "تقرير عن التنمـية فى العـالم ١٩٩٩/٢٠٠٠، البـنك الدولى، الطبعة العربية، صادر عن مركز الأهرام للترجمة والنشر بالقاهرة، ١٩٩٩/٢٠٠٠م.

٧/ قبس من تجربة لجنة زكاة دماص في الإعالة وتشغيل الفقراء والمساكين

١- قامت لجنة زكاة دماص بحصر الفقراء والمساكين على نموذج أعد لذلك. يتضمن هذا النموذج:

أ- استيفاء بيانات دخل مقدم الطلب من الفقراء والمساكين ويملأ بمعرفة الطالب، وتراجع بيانات الدخل من قبل جهات عديدة مثل جهة العمل، الضمان الاجتماعي، والتأمينات الاجتماعية، الجمعية الزراعية.

ب- تقدير الاحتياجات الشهرية لمقدم الطلب وأسرته من الغذاء والكساء والمسكن والاحتياجات التعليمية والصحية، وفقا لمعايير وضعتها اللجنة.

جـ- تجرى مقارنة بين الدخل والاحتياجات، وتقبل اللجنة إدراج أسرة مقدم الطلب ضمن المستحقين باللجنة إذا ما كانت احتياجات الأسرة تفوق الدخل المتاح لها.

د - قامت اللجنة بتقسيم الطلبات الناجحة إلى ست فئات أ، ب، جـ، د، هـ، و

الفئة أ: فقراء لا دخل لهم (يتلقون الإحسان)، وغير قادرين على العمل أيضا.

ب: فقراء يمكن تأهيلهم: كحالة أسرة أحد أفرادها قادر على العمل ولا يعمل سواء كان مؤهلا من عدمه.

جـ: مساكين لهم مصدر دخل لا يكفى احتياجاتهم.

د : مساكين يمكن تأهيلهم.

هـ: مرض مزمنون من الفقراء والمساكين.

و : يتامى من الفقراء والمساكين

٢- قامت اللجنة بإنشاء مشروعين أحدهما لإنتاج السجاد اليدوى الحريرى والصوفى، والآخر لإنتاج التريكو. حيث يتم تدريب من يرغب من القادرين على العمل (فئات ب،د) بهذين المشروعين مع ربط التدريب بفترة معينة (شهرين) يتقاضى خلالها المتدرب إعانة جنيه واحد يوميا. وبعد ذلك يكون تشغيل المتدرب بأجر مقابل الانتاج. وبالنسبة لمشروع إنتاج السجاد اليدوى: قامت اللجنة بالاتفاق مع أحد المشتغلين بانتاج وتجارة السجاد على أن يتولى المشروع بنفسه، على أن تقدم له اللجنة المكان والمتدربات والأموال، ويقوم هو من جانبه بتقديم المواد الخام اللازمة وبيع الإنتاج لحسابه كما يتكفل بأجور من تم تدريبهن، ووفقا لحجم الناتج. إلى جانب ذلك فإنه يتكفل أيضا بتدريب الملتحقات الجدد لمدة شهرين وتدفع اللجنة لهم إعانة التدريب خلال هذه المدة. – وتم الاتفاق أيضا على أن يخصص للجنة من الناتج عدد من السجاد سنويا تشتريه من المشرف على المشروع بسعر التكلفة وتتولى بيعه فى مزاد خيرى بأضعاف قيمته ويورد لحساب اللجنة.

وبالنسبة لمشروع التريكو: تقوم اللجنة بتمليك الراغبات من المتدربات ماكينة تريكو بسعر التكلفة على أن تقوم الطالبة بسداد قيمتها على أقساط بسيطة على مدى عامين، وبعد فترة سماح مناسبة. وتتابع اللجنة نشاط

المستفيدة وتمدها بالرأى والمشورة والخبرة التسويقية. وبالإضافة إلى ذلك تقوم اللجنة بتوزيع جانب من ناتج مشروع التريكو على الفقراء والمساكين المستحقين باللجنة مجانا، وبيع الكميات المتبقية لتمويل أنشطة اللجنة.

٣- تقوم اللجنة بالإشراف على إنشاء مشروعات خاصة للقادرين على العمل من المستحقين بها. حيث يقوم المتأهل باختيار المشروع بنفسه. وتقوم اللجنة بدراسة الجدوى اللازمة، فإن كانت النتيجة ايجابية تتم الموافقة على تمويل إنشاء المشروع من قبل اللجنة، وتشرف اللجنة على عملية الإنشاء وتتابع سير النشاط. ويتم تقديم التمويل على أساس من القرض الحسن على أن يتم السداد على أقساط شهرية على مدى سنتين مع اعطاء فترة سماح مناسبة. وقد قامت اللجنة ببدء نشاطها فى هذا السبيل بتمويل عدد ٤٢ مشروعا على مدى ستة أشهر برأس مال للمشروع الواحد يتراوح بين ٥٠٠ جنيه، ٢٠٠٠ جنيه. وهكذا فإن تكلفة فرصة العمل تكون محدودة للغاية. كما أنه يتم تدوير الأقساط المسددة للإسهام مع حصيلة الزكاة فى استمرار تمويل مشروعات جديدة. كما أنه يتم استبعاد هذه الأسر من قائمة المستحقين للاعانات باللجنة.

٤- تتلقى اللجنة زكوات فى شكل إناث من الضأن: وتقوم اللجنة بتسليم أنثى من الضأن أو أكثر لبعض الأسر ذات الاهتمام من الفقراء والمساكين وذلك بصفة أمانة. وتشترط اللجنة لتملك الأسرة لهذه الإناث، أن تسلم الأسرة المستفيدة للجنة فردا واحدا من نتاجها الأول يتم تسليمه إلى أسرة أخرى جديدة ... وهكذا. وقد تم بالفعل مضاعفة عدد الأسر المستفيدة من نفس القدر الأول من إناث الضأن. وما يهم اللجنة هو أن تتدرب النساء

الفقيرات والمسكينات على الإنتاج وتتذوقن حلاوة العمل والاستثمار.

٥- تقـوم اللجـنة بتدبـير كفلاء لليتامى يعطون من زكاتهم للجنة الزكاة ما يكفلون به هؤلاء اليتامى، ويتم تسليم هذه المبالغ شهريا إلى هؤلاء اليتامى بمعرفة اللجنة.

٦- تقـوم اللجـنة بالنسـبة لأصحاب الأمراض المزمنة باستصدار قرارات علاج لهم على نفقة الدولة ويعطى كلا منهم اعانة شهرية ٤٠ جنيه.

٧- تقوم اللجنة بالنسبة لباقى المستحقين بما فى ذلك اليتامى والزمنى بالاتفاق علـى الإجراءات اللازمة لاستفادتهم من أية اعانات حكومية مستحقة من ضـمان أو خلافه. وبالإضافة إلى ذلك تقوم اللجنة بصرف مبالغ متساوية فى المناسبات المختلفة كالعيدين والمولد النبوى الشريف، فضلا عن التكفل بمصـاريف الجـنازة لموتـاهم وإعانـتهم فى الكوارث، والمساهمة فى المصـاريف المدرسـية وتوزيع الإعانات العينية عليهم من ناتج مشروع الـتريكو، ومن زكاة الأرز والحبوب وما يرد إلى اللجنة من اعانات عينية أخرى كالأدوية والملابس الجديدة والمستعملة.

٨- تعـتمد اللجـنة فـى تمويـل نشاطها على الزكاة النقدية التى ترد إليها طواعـية، كما تعتمد على ايرادات مشروع التريكو وتدوير المبالغ المتاحة لهـا عـن طريق التمويل بالاقراض الحسن واسترداده. كما تعتمد اللجنة علـى مـا يـرد إليها من فضول الناس، من الملابس والأدوية والأدوات المدرسية واستعداد بعض المدرسين لتقديم العون العلمى للفقراء، واستعداد بعض الأطباء للكشف عليهم مجانا ...... كل ذلك فضلا عن تلقى الزكاة العينية إلى غير ذلك.

٩- اللجنة بسبيل انشاء مركز للتدريب على الحاسب الآلى للفقراء والمساكين مع العمل على ربط التدريب بنوعية التخصصات والمهارات المطلوبة فى الأســواق. وهكذا تسير اللجنة فى اتجاهين بالنسبة للتدريب: تدريب على مهــن بســيطة تناسب مستوى التعليم والمهارات المحدودة (وهذا واقع)، وتحاول أن ترقى بالبعض من الحاصلين على شهادات علمية إلى مستوى تعليمى ومهارى للحاق بركب التقدم التقنى.

قائمة مراجع البحث

١- ابــن رشــد، الإمام محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبى، "بدايــة المجــتهد ونهاية المقتصد"، صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٦٦م.

٢- إبــن ســلام، الإمــام أبو عبيد القاسم بن سلام. "كتاب الأموال"، تحقيق وتعلــيق محمــد خلــيل هــراس. صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٨١م.

٣- ابن القيم، الإمام ابن قيم الجوزية، "الطرق الحكمية" صادر عن المؤسسة العربية للطباعه والنشر، القاهرة، ١٩٦٠م.

٤- إبــن هشــام، "الســيرة النبوية"، الطبعة الثانية. حققها وضبطها مصطفى الســقا وابراهــيم الأبــيارى وعــبد الحفيظ شلبى. صادرة عن شركة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر، ١٩٥٥م.

٥- أبــو يعلى، محمد بن الحسين الفراء، "الأحكام السلطانية"، صححه وعلق عليه محمد حامد الفقى، صادر عن دار الكتب العلمية بلبنان، ١٩٨٣م.

٦- أبــو يوســف: القاضــى أبو يوسف يعقوب بن ابراهيم، "كتاب الخراج"، الطبعة الخامسة، صادر عن المكتبة السلفية ومطبعتها بالقاهرة، ١٩٧٦

٧- إدريــس، الدكتور عبد الفتاح محمود ادريس، "مصرف سهم فى سبيل الله فى الصدقة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى القاهرة، ديسمبر ١٩٩٨م.

٨- البعلى، الدكتور عبد الحميد البعلى: "الضوابط الفقهية فى الملكية"، صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية، ١٩٨٢م.

٩- البهى، الدكتور محمد البهى، "منهج القرآن فى تطوير المجتمع"، صادر عن مكتبة وهبة بالقاهرة.

١٠- جادو، الدكتور محمد أحمد جادو، "دراسة مقارنة لحصيلة الضرائب على المستوى القومى مقارنة بحصيلة الزكاة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ديسمبر ١٩٩٨.

١١- حبيش، الدكتور على على حبيش: "التحديات العلمية والتكنولوجية والفرص المتاحة لمصر"، ضمن مبادرة للتقدم"، صادر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالقاهرة، ١٩٩٧م.

١٢- دنيا، الدكتور شوقى أحمد، "الأخلاق الإسلامية فى مجال التجارة والأسواق"، أحد أبحاث ندوة القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ٢٠٠٠م.

١٣- دنيا، الدكتور شوقى أحمد، "تأملات فى بعض الجوانب الفقهية للزكاة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة" - مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة ١٩٩٨م.

١٣- ريان، الدكتور حسين راتب يوسف، "عجز الموازنة العامة ومعالجته فى الفقه الإسلامى"، صادر عن دار النفائس للنشر والتوزيع بالأردن، ١٩٩٩م.

١٤- سابق، الشيخ سيد سابق، "فقه السنة"، صادر عن مكتبة دار التراث بالقاهرة.

١٥- السعيد، الدكتور محمد السيد، "التكنولوجيا"، صادر عن مركز الدراسات

السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام بالقاهرة، ٢٠٠١م.

١٦- السيوطى، الحافظ جلال الدين عبد الرحمن بن أبى بكر، "تاريخ الخلفاء، الطبعة الأولى، صادر عن المكتبة التجارية الكبرى بمصر، ١٩٥٢م.

١٧- الشافعى، الإمام محمد بن إدريس، "الأم"، صادر عن سلسلة كتاب الشعب بالقاهرة، بدون تاريخ.

١٨- شلتوت، الإمام الأكبر محمود شلتوت، "الإسلام عقيدة وشريعة"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت عام ١٩٨٠م.

١٩- الشوكانى، الإمام محمد بن على بن محمد، "نيل الأوطار – شرح الأخبار من أحاديث سيد الأخيار"، صادر عن شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر.

٢٠- الصالح، الدكتور، محمد بن أحمد، "الأساليب الإسلامية لعلاج مشكلة الفقر مقارنة بالأساليب العصرية"، أحد أبحاث ندوة "الفقر والفقراء فى نظر الإسلام" – مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، ١٩٩٩م.

٢١- الصدر، السيد/ محمد باقر، "اقتصادنا"، صادر عن دار الكتاب اللبنانى بالقاهرة، ١٩٨١م.

٢٢- عبدالله، الدكتور/ سيد حسن، "مصرف العاملين عليها والمؤلفة قلوبهم: التطبيقات المعاصرة" أحد أبحاث ندوة التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.

٢٣- عمر، الدكتور محمد عبد الحليم عمر، "التفسير الإسلامى لأزمة البورصات العالمية" من أبحاث ندوة "أزمة البورصات العالمية فى

أكـتوبر ١٩٩٧م"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الاسلامى بالقاهرة، ١٩٩٧م.

٢٤- العـنانى، الدكتور حسن صالح، "الأسس الاقتصادية الإسلامية وتنظيم تطبـيقها"، صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية بالقاهرة، بدون تاريخ.

٢٥- القرضـاوى، الدكـتور يوسـف القرضاوى، "فقة الزكاة"، صادر عن مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان ١٩٨٥م.

٢٦- كـيلانى، الدكتور ابراهيم زيد، "الزكاة وسيلة للتنمية الاجتماعية"، أحد أبحـاث ندوة "البركة الخامسة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٨٨م.

٢٧- اللحيانى، الأستاذ/ سعد بن حمد اللحيانى، "الموازنة العامة فى الاقتصاد الإسلامى"، صادر عن البنك الإسلامى للتنمية، بجدة - المملكة العربية السعودية، ١٩٩٧م.

٢٨- مـالك، الأستاذ/ مالك بن نبى، "المسلم فى عالم الاقتصاد"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت،، ١٩٧٨م.

٢٩- المـاوردى، أبـو الحسن على بن محمد بن حبيب، "الأحكام السلطانية والولايات الدينية"، صادر عن المكتبة التوفيقية بالقاهرة، ١٩٧٨م.

٣٠- المرغـتانى، أبـو الحسن على بن أبى بكر بن عبد الجليل المرشدانى، "الهدايـة شرح بداية المبتدى، الطبعة الأخيرة، صادر عن شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر، بدور تاريخ.

٣١- محمود، الدكتور/ عبد التواب حلمى محمد، "مصرف الفقير والمسكين"،

أحـد أبحـاث نـدوة "التطبـيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.

٣٢- مشـهور، الدكتورة نعمت عبد اللطيف، "أثر الوقف فى تنمية المجتمع"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، بالقاهرة، ١٩٩٧م.

٣٣- المعـداوى، الأسـتاذ/ نبـيل فـتحى، "الزكاة ... سبيل لحل المشاكل الاقتصـادية والاجتماعية" أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.

٣٤- مـنازع، الدكـتور/ حسين على محمد، "توظيف الزكاة فى مشروعات إنتاجية"، إجراءات ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.

٣٥- الـنجار، الدكتورة/ حنان إبراهيم، "البنوك الإسلامية وأهم مشاكلها" أحد أبحاث المؤتمر العلمى السنوى الثالث لكلية التجارة بجامعة المنصورة، أبريل ١٩٨٣م.

٣٦- بحـوث مختارة من المؤتمر العالمى الأول للاقتصاد الإسلامى"، صادر عن المركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الإسلامى بجدة ١٩٨٠م.

٣٧- "القوانيـن الاقتصـادية من منظور إسلامى"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة.

٣٨- "الموسـوعة العلمـية والعملية للبنوك الإسلامية"، صادرة عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية بالقاهرة، ١٩٨٢م.

كتب مترجمة:

١- بـايلى، مارتن نيل، وآخرون، "النمو مع المساواة"، ترجمة الدكتور محمد

فتحى صقر، صادر عن مركز الأهرام للترجمة والنشر، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م.

دوريات:

١- "مجلة أبحاث الاقتصاد الاسلامى" تصدر عن مركز ابحاث الاقتصاد الإسلامى بالمملكة العربية السعودية.

٣- "قراءات استراتيجية" تصدر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام بالقاهرة، السنة الثالثة، العدد السابع، يولية ١٩٩٨م.

رؤية إسلامية
في محاولة لترشيد الإعلانات التجارية

دكتورة/ علا عادل علي عبد العال(*)

المقدمـــــة

لقــد شرع الله البيع توسعةً منه على عباده، فلكل إنسان ضرورات من الغذاء والكساء وغيرهما. والإنسان لا يستطيع وحده أن يوفرها لنفسه، وعلى ذلك فهو مضطر إلى أن يجلبها من غيره عن طريق المبادلة. في سوق تلتقى فــيه الإرادات الحـــرة، ولذا فقد اهتم الرسول ﷺ بالسوق وأسس في المدينة ســوقًا يســتقل بهـــا المسلمون، عن السوق التي كان يسيطر عليها يهود بني قيــنقاع، وكـــان يمر ﷺ بين حين وآخر فيرشد ويعلم ويحذر ويزجر ويراقب ويــؤدب. ونجــد أن الإســلام عــندما أقــر نظام السوق قد أقر فيه الحرية المنضبطة المقيدة بالعدل وضوابط الدين والأخلاق.

ولقد حثنا النبى ﷺ على التجارة وما تتضمنه من بيع وشراء ولكن على أن تكــون هــذه الــتجارة حلالا فيقول: "أفضل الكسب عمل الرجل وكل بيع مبرور" أى الذي لا غش فيه ولا خيانة[1].

وينبغى على كل من تصدى للكسب أن يكون عالمًا بما يصححه ويفسده لــتقع معاملــته صحيحة، وتصرفاته بعيدة عن الفساد. فقد روى أن عمر ﷺ كان يطوف بالسوق، ويضرب بالدرة بعض التجار ويقول: "لا يبيع في سوقنا

(*) مدرس بقســم الاقتصاد – كلية التجارة بنات – جامعة الأزهر

(١) فقه السنة، الجزء الثالث: ١٢٧ .

إلا من يفقه، وإلا أكل الربا شاء أم أبى"[1].

ولكــن كثيرًا من المسلمين أغفلوا هذا فأصبحوا لا يبالون بأكل الحرام، فمـــا يعينهم هو زيادة الربح وتضاعف المكسب، وقد قال رسول الله ﷺ "يأتي على الناس زمان لا يُبالى المرء ما أخذ أمن حلال أم من حرام"[2].

وإيمانـــا منا بذلك، نحاول التصدى لموضوع من أهم الموضوعات في عصـــرنا الحـــالى ألا وهو الإعلانات التجارية، والتي يتعرف المستهلك من خلالهـــا على السلعة وهى موضوع التبادل، وللإعلان فوائده ومضاره، ولذا ينـــبغى ترشـــيده وتوجـــيهه الوجهة الصحيحة مع أخذ المبادئ الإسلامية في الاعتـــبار كى يستقيم هذا النشاط بدلا من أن ينفلت من يد المجتمعات فيصبح نذير دمار عليها إن ترك دون تحجيم.

ولهـــذا النشـــاط جوانبه المتعددة (إدارية- اجتماعية- اقتصادية) والتي تتضافر جميعها لتؤثر في النشاط الاقتصادي لأى مجتمع.

وعلـــى ذلـــك فإن هذا البحث يهدف إلى تحليل ظاهرة الإعلان بوجه عـــام مع التركيز على التحليل الاقتصادي لها من أجل الإسهام المتواضع في تقديـــم رؤيـــة إســـلامية لترشيده وتوجيهه صوب صالح المجتمعات خاصة الإسلامية منها، ووضعه في موضعه الصحيح كى يمكننا تقليص آثاره السلبية سواء بالنسبة للمستهلك الفرد أو المجتمع.

ومـــن خـــلال هذا البحث نحاول الرد على عدد من الأسئلة الرئيسية المـــتعلقة بالاســـتخدام الاقتصـــادي الفعـــال للإعلان، وهذه الأسئلة نوجزها

(١) فقه السنة، الجزء الثالث: ١٢٥ .

(٢) صحيح البخارى، ٣٤٧ .

فيمايلي:

- ما هى مدى ضرورة الإنفاق الإعلاني؟
- من الذي يتحمل العبء الحقيقي للإعلان المنتج أم المستهلك؟
- ما هى الآثار الاجتماعية والاقتصادية الناشئة عن الإعلان؟
- هل من الممكن استخدام أسلوب لترشيد الإعلان وتجنب آثاره غير المرغوب فيها وتعظيم آثاره الإيجابية من خلال رؤية إسلامية؟

وسوف يتم بمشيئة الله تقسيم البحث إلى المباحث التالية:

الأول: ويتناول بعض المفاهيم الأساسية الخاصة بالإعلان التجاري والتي منها تعريف الإعلان، وأهم عوامل تطوره، وعرض لأهداف الإعلان ووظائفه.

الثاني: يتناول تحليلا للآثار السلبية والإيجابية للإعلان على المستويين الاقتصادي والاجتماعي وذلك من خلال عرض للآراء المتناظرة حول آثار الإعلان التجاري.

الثالث: نوضح فيه علاقة الإعلان بالنظرية الاقتصادية.

الرابع: يتناول النشاط التسويقي في ضوء الإسلام ذلك حيث أن الإعلان جزء من النشاط التسويقي.

الخامس: وفيه عرض لرؤية كيفية ترشيد الإعلانات التجارية.

المبحث الأول

مفاهيم أساسية في مجال الإعلان التجاري

يُعد الإعلان من أدوات تنشيط العمليات التسويقية للسلع والخدمات المختلفة، وهو من الوظائف الهامة المؤثرة في نجاح المؤسسات لتحقيق أهدافها التسويقية المخططة. كما أن له تأثيره المتشابك على التطورات الاقتصادية والاجتماعية المختلفة.

أى أن هذه الأداة تؤثر وتتأثر بالعديد من التطورات؛ فهى تؤثر وتسهم في إحداث تطورات على جانبى الإنتاج والاستهلاك، وذلك من خلال تأثيرها في سلوك المستهلك وزيادة الطلب على السلع المختلفة والخدمات.

كما أنها تتأثر بتطور العلم والتكنولوجيا في مجال الإنتاج والذي أدى إلى تزايد كميات ونوعيات السلع والخدمات والتي يستخدم الإعلان كأداة للتعريف بها، وأيضا تطور في مجال وسائل الاتصال وتدفق المعلومات، والذي جعل العالم كقرية واحدة مترابطة.

ولم تقف أهمية الإعلان عند هذا الحد بل أنه تخطى الحدود الجغرافية، واتصف بأنه إعلان دولي؛ فقد تمددت دوائر الإعلان نوعيا وجغرافيا في الداخل والخارج نتيجة تزايد الاستثمارات الأجنبية من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وكذا التحرير التجاري في ظل التنظيم التجاري العالمي الجديد.

من هنا جاء الاهتمام بهذه الوظيفة للدرجة التي خصصت معها كل مؤسسة قسم وإدارة متخصصة يُسند إليها إدارة وتنظيم النشاط الإعلاني باعتباره نشاطاً مكملاً للنشاط البيعي، وأداة محققة للارتفاع بمستوى الأداء

التسويقى فى المؤسسة.

ونجـد أن تطـور الإعـلان وأهميـته يختلفان باختلاف طبيعة النظام الاقتصادى السائد – إن كان نظاماً يتخذ الحرية الاقتصادية شعاراً لـه – كما فـى الاقتصـادات الرأسـمالية – أم يـنادى بتدخل الدولة – كما فى النظام الاشتراكى.

كمـا يخـتلف تطـور الإعلان بمدى التقدم الذى تحظى به المجتمعات المخـتلفة فتتدرج هذه الأهمية فى المجتمعات المتقدمة ذات مستويات التطور الهائلـة إنتاجاً واستهلاكاً عنه فى المجتمعات المتخلفة ذات القدرات الإنتاجية والاستهلاكية المحدودة نسبياً.

ومـن خـلال هـذا المبحـث سوف نلقى الضوء على بعض المفاهيم والأساسـيات الخاصـة بالإعلان. فنبدأ بتوضيح ماهية الإعلان التجاري، ثم توضـيح مراحل تطوره، وذلك لما يحمله هذا التطور من مضامين اقتصادية واجتماعية على جانب كبير من الأهمية.

١ – تعريف الإعلان: Advertising

يُعرف البعض الإعلان بأنه "عملية اتصال تهدف إلى التأثير من بائع إلـى مشـترى على أساس غير شخصي؛ حيث يفصح المعلن عن شخصيته، ويتم الاتصال من خلال وسائل الاتصال العامة"(١).

كمـا يـنظر للإعـلان علـى أنـه "فن التعريف بالسلعة وطبيعتها وخصائصـها؛ حيـث يعـاون المنتج على تعريف عملائه المرتقبين بسلعته وخدماته، كما يعاون المستهلك في التعرف على حاجاته وكيفية إشباعها، فهو

(١) السيد أحمد عبد الخالق، ١٩٩٦: ٥

بذلــك يؤدى إلى نشر أو إذاعة الرسائل الإعلانية المرئية أو المسموعة على الجمهور بغرض حثه على شراء سلع وخدمات، أو من أجل سياقه إلى التقبل الطيب لسلع أو خدمات أو أشخاص أو أفكار أو منشآت معلن عنها"[١].

وهــناك من يرى أن الإعلان هو "النشاط المخطط على أسس علمية وعملــية، والهــادف لخلق الطلب على السلعة أو الخدمة وإشباعه مقابل أجر مدفــوع وذلك من خلال وسائل النشر المنسابة شريطة مراعاة كافة الضوابط الفنــية والشكلية المتأثرة به والمؤثرة فيه لإحداث الأثر الإيجابي في الجمهور المراد مخاطبته"[٢].

كمــا نجد أن جمعية التسويق الأمريكية عرفت الإعلان بأنه "مختلف نواحــي النشــاط التي تؤدى إلى نشر أو إذاعة الرسائل الإعلانية المرئية أو المســموعة على الجمهور بغرض حثه على شراء سلع أو خدمات معينة أو قبول الأفكار الحسنة عن الأشخاص والمنشآت المعلن عنها[٣].

ومــع تعــدد الــتعريفات نجد أن التعريف الأكثر شيوعًا هو تعريف جمعــية التسويق الأمريكية والذي جاء فيه أن الإعلان هو "آداة اتصال غير شخصي non Personal مدفوعة الثمن من قبل بعض الشركات والمؤسسات التــي تهدف إلى الترويج لسلع أو خدمات أو أفكار معينة، وحث المستهلكين على شرائها أو الاقتناع بها"[٤].

ويتضــح من التعريفات السابقة أن الإعلان يتركز على عدد من الحقائق

(١) محمود حسان، ١٩٧٦: ٢٥٨ .

(٢) نبيل الحسيني النجار، ١٩٩١ : ٣٢ .

(٣) Richard – Irwin, M.V. Marshall, 1961: 3.

(٤) انظر في ذلك: السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٤ Brewster, 1954:9

منها:

١- أنــه عملــية اتصال غير شخصي تستهدف نقل المعاني من المعلن إلى المســتهلك لــتعريفه بسلعة أو خدمة معينة بهدف إحداث تأثير في سلوك المســتهلك بحثه على طلب السلعة أو الخدمة المعلن عنها، أو التقليل من إعراضــه أو التحول عنها. أى أن الإعلان يُمثل عملية متكاملة تتلخص عناصــرها فــي الراسل (المعلن)، والمرسل إليه (جمهور المستهلكين)، الرســالة الإعلانية (المعلومات عن السلعة أو الخدمة)، ووسيلة الاتصال (وســائل الإعــلان المســتخدمة)، بمعنى أن الإعلان يختلف عن البيع الشخصي والذي يتم من خلال الاتصال المباشر بين البائع والمشترى.

٢- أنــه باعتــباره عملية اتصال غير شخصي فهو يهدف لإحداث تغير في الســلوك الاســتهلاكي لمســتقبلى الرسالة الإعلانية، وحثهم على اقتناء السلعة أو الخدمة المعلن عنها.

٣- أنــه نشــاط جزئــي مــن نشاط أوسع وأشمل وهو التسويق بمعنى أن الإعلان ليس هو المؤثر الوحيد في السلوك الاستهلاكي حيث يتكامل مع عناصــر أخرى للبرنامج التسويقي، لأنه لو نُظر للإعلان بشكل منفصل فقد يؤدى ذلك إلى ضعف كفاءة الإعلان إلى حد كبير.

٤- الإعلان نشاط مدفوع الثمن وليس مجانيًا، فهو يقدم المعلومات المختلفة حــول الســلعة وأثمانهــا وخصائصها للمستهلكين، وفي المقابل تُحصل وكالات الإعلان من المعلنين ثمن معين، ولهذا العنصر أهمية من الناحية الاقتصادية حيث قد يؤثر في سعر السلعة المعلن عنها.

٥- وبالإضافة إلى ما سبق نجد أن الإعلان ينمو ويزدهر في السوق الكبيرة

المزدهــرة اقتصاديا، لذا فإن شركات الإعلان والتي تريد أن يكون لها- تواجــد على المستوى العالمي يُعد نجاحها في السوق الأمريكية ضرورة إذ يوجــد بهــذه السوق أكثر من ثلثى شركات الإعلانات الكبيرة. وذلك يعنى أن دخول هذه السوق ليس ترفاً بل ضرورة[١].

٦- هــذا أيضــا إلى جانب أن الإعلان نشاط احتكاري بالنسبة للدول التي تسيطر عليه إذ طبقًا لمعلومات اتحاد المعلنين العالمي فإن أربع دول فقط (بريطانــيا- فرنســا- إيطالــيا- ألمانــيا) تمثل حوالي ٧٠% من جميع الإعلانات التجارية في القارة الأوروبية في عام ١٩٨٣ [٢].

ونخلــص مــن ذلك إلى أن الإعلان يُعد أساسًا للدراسات التسويقية ولكــن لا ينــبغى إغفال جوانبه الاقتصادية والتي سنتعرض لها في المبحث الثالث.

١- عوامل تطور الإعلان:

إن تطــور الإعلان التجاري يكشف عن التطورات الحادثة في العديد مــن المجالات (اقتصادية- اجتماعية- علمية- تكنولوجية)، كما يكشف عن تطــور الهــياكل الاقتصــادية وحجــم المشروعات، أحجام الإنتاج، طبيعة المنتجات وتعددها، هياكل الأسواق وطبيعتها ومستويات المعيشة والدخول .. فــالإعلان لــيس هدفًــا في حد ذاته، بل وسيلة لتعريف المستهلك الحالي أو المرتقب بالسلعة أو الخدمة التي يراد تصريفها، ومن ثم فإنه من الطبيعي أن يبدأ الإعلان التجاري منذ وجود المبادلة بين الأفراد عند زيادة ما ينتجه الفرد

(١) انظر في ذلك: السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٠، The Economiest, 1992: 62-63

(٢) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٠ .

عن احتياجاته في العصور القديمة؛ حيث اعتمد الإعلان على عرض الفائض علـــى الآخريـــن، ثـــم تطـــور بعد ذلك وأخذ صورة المناداة على السلعة في الشوارع والدليل على ذلك انتشار المروجون في شوارع روما القديمة ولندن يمدحون سلعهم.

ففـــي إنجلترا طلب البرلمان من فئة التجار في القرن الثالث عشر أن يضـــعوا علامـــات مخـــتلفة ومميزة على منتجاتهم كى يحموا المستهلك من الغـــش، وليعاقـــبوا المنـــتج الـــذي يغش العملاء. ومع مرور الوقت اكتسبت العلامات التجارية أهمية متزايدة لتصبح أصلا من أصول المشروع بعد ذلك، وأســـهمت هـــذه العلامـــات بدورهـــا فـــي تسهيل عملية الإعلان عن السلع والتعريف بها[1].

ولقـــد شـــهد الإعلان التجاري تطورًا كبيرًا مما جعل الإدارة الحديثة يـــزداد اقتـــناعها بأهمـــية الإعلان كوسيلة أساسية من وسائل ترويج وتنشيط المبـــيعات. وممـــا يدل على هذه الأهمية التزايد الهائل في حجم الإنفاق على الإعلان في الاقتصادات الصناعية. إذ أنه في الولايات المتحدة أصبح الإنفاق علـــى الإعـــلان يشـــكل حوالي ٢% من الناتج القومي الإجمالي في أواسط الثمانيـــنات – وهى نسبة تبلغ حوالي ٦٦ مليار دولار. أى ما يزيد عن الناتج القومـــي لعدة دول نامية مجتمعة- وذلك بعد أن كانت نفقات الإعلان في ذلك البلد تبلغ ٦ مليارات، ٥٠٠ مليون دولار عام ١٩٥١ [٢].

كما نجد أنه في إنجلترا ارتفع الإنفاق الكلي على صناعة الإعلان في

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٧.

(٢) انظر في ذلك: السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٨، Hannah, 1979: 87.

عـــام ١٩٨٤ ما يتجاوز ٤ بليون جنيه استرليني بزيادة قدرها ١٣% عن عام ١٩٨٣، وأصبح يشكل حوالي ١,٥% من الناتج القومي الإجمالي(١).

وهناك العديد من العوامل التي ساعدت على تطور الإعلان وتقدمه، من هذه العوامل:

١- الــتطور الصناعي، وازدياد حجم الطاقة الإنتاجية للمجتمع. الأمر الذي يدعــو إلى حتمية توسيع نطاق الأسواق وتنشيطها من أجل التخلص من الإنتاج الفائض.

٢- ظهــور السوق الكبيرة والذي يشمل أعداد هائلة من المستهلكين Mass Market وذلــك نتــيجة التوسع في الطاقة الإنتاجية للمجتمع، والإنتاج كبــير الحجــم الناشئ عن التطور الصناعي، وزيادة عمليات الدمج بين الشركات، تزايد الاستثمارات وظهور الشركات المساهمة، ونتيجة ظهور هــذا الســوق ازدادت أهمية التسويق والبحث عن منافذ لهذا الإنتاج، مع اســتحالة اتصال المنتج بجميع المستهلكين على عكس الحال في السوق المحــدودة؛ حيــث كلمــا بعــد السوق وتباعدت أطرافه أصبح الاتصال الشخصي أصعب بين المنتج والمستهلك، وأصبح الاعتماد على الإعلان كوسيلة اتصال غير شخصي هو الأسلوب الأكثر فاعلية.

٣- تغــير طبــيعة السوق وتزايد حدة المنافسة الاحتكارية؛ حيث أن الاتجاه نحــو الحجم الكبير أدى إلى تغير في طبيعة السوق لتزداد حدة المنافسة الاحــتكارية ومن ثم لم تعد الشركات في انتظار المستهلك، بل أصبحت هى التي تبحث عن المستهلك وتجذبه إلى منتجاتها.

٤- التوســع فــي التصــدير؛ حيث يتوقع زيادة أهمية الإعلان وحجمه مع

(1) **Financial Times Jurvey, Wednesday, October 16-1985.**

الاتجاه صوب تحرير التجارة العالمية، وفلسفة الاعتماد على قوى السوق بما تشمله من آليات العرض والطلب وحرية المستهلك وسيادته، واشتداد وطـأة المنافسـة، فللإعـلان أهمـية كبيرة في تقديم المنتجات المحلية للمنشـآت المهـتمة بالاستيراد في البلاد الأجنبية، وكذلك للمستهلكين في تلك الدول وتعريفهم بخصائص الإنتاج العربي، وبعث الثقة فيه، وتكوين سـمعة طيبة لـه حتى يأخذ مكانه في الأسواق العالمية، ويحوز النصر في ميادين المنافسة الخارجية، وينتج عن ذلك زيادة الإنتاج إلى أن يصل إلـى الحجـم الأمـثل الذي تصل عنده التكاليف إلى مقدارها الحدي مما يؤدى إلى خفض تكاليف الإنتاج وأسعار بيع هذه المنتجات.

ولقـد أصـبح مـبدأ فـتح المنافذ التسويقية والوصول إلى الأسواق الأجنبـية أحـد أهـم أهداف الاقتصادات المتقدمة والنامية على حد سـواء. فعلـى سبيل المثال في الولايات المتحدة الأمريكية ارتفعت مصـروفات الإعلان من ١٩٨ دولار للفرد في المتوسط عام ١٩٥٠ إلـى ٤٩٨ دولار في عام ١٩٨٨، بمعنى أنها تنمو بمعدلات أسرع من معدلات نمو الإنتاج ذاتها[١].

وكذلـك في الهند -تلك الدولة النامية- حققت نفقات الإعلان فيها زيادة هائلة؛ حيث تضاعفت قيمة فواتير الإعلان إلى خمسة أضعاف فـي الثمانيـنات، كما تنمو هذه المصروفات بمعدل ٣٥ – ٤٠% في كوريا الجنوبية.

وبالإضـافة إلى ما سبق فإن البلاد العربية في حاجة إلى الإعلان

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ١٣.

المحلـــي لبعث ثقة الجمهور في المنتجات الوطنية التي تحل بالتدريج محـــل المنـــتجات المســـتوردة، كمـــا أنها في حاجة إلى تنمية وعى الجمهـــور من النواحى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية عن طريق الإعلان.

٥- تطـــور الأنظمة الاقتصادية والسياسية نحو الحرية الاقتصادية. فقد أدى ذلـــك إلـــى الاهتمام بالمستهلك، ومحاولة إشباع رغباته، وتحليل سلوكه ودوافعـــه للتأثـــير عليه من خلال الإعلان. ويؤكد ذلك نمو الإعلان في الدول الرأسمالية الغربية، كما أنه من المتوقع أن يشهد الإعلان نموًا في دول أوربا الشرقية بعد انهيار الكتلة الاشتراكية، وتحول اقتصاديات هذه الـــدول نحـــو اقتصاد المشروع، ويصدق ذلك بالنسبة للدول النامية التي تسير في نفس الاتجاه.

ومـــن مظاهـــر تطـــور الإعـــلان مع الاتجاه صوب فلسفة الحرية الاقتصـــادية هو النموذج الصيني؛ حيث سمحت بالإعلان لأول مرة فـــي عام ١٩٧٩، واستمر الإعلان ينمو ويزدهر في هذا البلد ليصل حجـــم الإنفـــاق عليه إلى ٣,٨بليون دولار أمريكي في عام ١٩٩٤، وفـــي عـــام ١٩٩٥ وضعت الصين قانونًا لتنظيم نشاط الإعلان بها أصبح ساري المفعول في فبراير من نفس العام.

وتمـــثل الســـوق الصـــينية الآن واحدة من أكثر الأسواق الواعدة في مجال الإعلان التجاري[1].

أما بالنسبة للبلدان التي تنتهج الاشتراكية فتختلف حولها الآراء:

فهـــناك مـــن يـــرى أن مجال الإعلان يكون محدودًا فيها؛ حيث

(1) The Economist, 1995: 75.

تـــتقلص فـــي ظل هذا النظام حرية المستهلك إلى حد كبير نظرًا لقلة البدائل المطروحة في السوق من السلع والخدمات، هذا بالإضافة إلى أنـــه فـــي ظـــل هـــذه المجتمعات الاشتراكية يضيق حيز مبدأ سيادة المســـتهلك؛ حيث تتركز قرارات الاستثمار والإنتاج أساسًا في أيدى الحكومـــات، وأجهزة التخطيط المركزي فيه. وأنه وإن سمحت بعض الدول الاشتراكية بالإعلان فنجد دوره يدور حول دعم القطاع العام، والـــترويج لســـلعه وخدماتـــه من جهة، ولتدعيم مركزه كأداة لإدارة الاقتصاد من ناحية أخرى[١].

وهـــناك رأى آخـــر يرى أن تنظيم القطاع العام في الاقتصادات الاشـــتراكية كـــان سببًا في تطوير الإعلان وزيادة نسبة المنفق عليه ســـنويًا؛ وذلـــك لأن خضـــوع شـــركات القطاع العام المختلفة لنفس القوانيـــن واللوائـــح التـــي تحكـــم تحديـــد الأسعار، ونسب الأرباح، وإجراءات البيع بالتقسيط وغير ذلك من أساليب التأثير على المبيعات أدى إلى انعدام إمكانيات التنافس على الأسعار التي يُقدمها المشروع للمســـتهلك، ومـــن ثـــم فإن مجال التنافس الوحيد والمتاح أصبح هو التنافس من خلال المجال الإعلاني[٢].

٦- استمرار التطور الفني والتكنولوجي والذي أسهم في زيادة قدرة الجهاز الإنتاجـــي للمجـــتمع علـــى إنـــتاج العديد من السلع والمنتجات الجديدة والرخيصـــة مما استدعى ضرورة رسم خطط تسويقية وإعلانية متطورة

---

(١) محمود عساف، ١٩٧٥: ٣٠.

(٢) المرجع السابق.

لترويج مبيعاتها.

٧- الزيادة المطردة في الدخل القومي، والدخل الفردي المتاح للإنفاق؛ حيث تعمل هذه الزيادة على جعل الميل الحدي للاستهلاك لدى الأفراد أعلى ومن ثم يزداد إقبالهم على الشراء. هذه الزيادة في الطلب الفعال تخلق لدى البائعين رغبة في الحصول على حصة أكبر منه. ومن هنا يصير التنافس من خلال الإعلان لكسب ثقة المستهلك وإقناعه بشراء ماركات معينة[١].

هذا من جانب، ومن جانب آخر فإن ارتفاع مستويات الدخول وزيادة الرفاهية الاقتصادية تمكن المستهلك من ممارسة حقه في حرية الاختيار على عكس المستهلك الفقير الذي لا يملك القوة الشرائية؛ حيث تضيق دوائر اهتمامه لتشمل السلع الأساسية التي تشبع الحاجات الضرورية فقط، ولذا يمكن القول بأن الإعلان يُعنى بالدرجة الأولي بالأثرياء، وذوي الدخول المرتفعة -وإن كان الفقراء لا يسلمون من التأثيرات الضارة للإعلانات التجارية المكثفة عليهم- وعلى ذلك فالإعلان والرفاهة الاقتصادية يدوران في حلقة واحدة؛ حيث أن الثراء يغذى الإعلان، كما أن الإعلان يُفيد الأثرياء بما يحققه لهم من إشباع معنوى ونفسي.

ويتفق مع ما سبق أن الإعلانات نشأت وازدهرت في الاقتصادات التي حققت نمواً اقتصادياً واجتماعياً، وارتفاعاً في مستويات المعيشة والدخول قبل غيرها من الاقتصادات الأخرى. وخير مثال على ذلك أن الإعلانات التجارية ظهرت في انجلترا قبل الولايات المتحدة الأمريكية،

---

(١) على السلمي: ٢٢.

وبـــرغم ذلـــك إلا إنها نضجت وازدهرت في الولايات المتحدة نظرًا لتخطى معدلات التقدم الاقتصادي ومستويات المعيشة فيها عن نظيرتها في الأولي(١).

٨- تطـــور وســـائل الاتصال العام. حيث تنوعت هذه الوسائل بين صحف ومجـــالات وراديو وتليفزيون وتطور وسائل الطباعة. فعلى سبيل المثال نجـــد أن اخـــتراع الراديو واستخدامه عام ١٩٢٢ قد ساعد على تسهيل عملية الإعلان، كما أن الصحف أصبحت تنشر الإعلانات الملونة، والتي تجـــذب القارئ لها، كما نجد أيضًا أن التليفزيون لـــه أثر كبير في تطور الإعلانات؛ حيث أن للصورة سحر خاص وفاعلية كبيرة في التأثير على المستهلك وجذبه.

٩- تـــزايد معـــدلات الهجـــرة مـــن الريف إلى الحضر فيما يسمى ظاهرة التحضـــر Urbanization فاتساع وكبر حجم المدن والتجمعات البشرية مـــن ناحـــية، وتزايد حاجاتها وتنوعها من ناحية أخرى قد استلزم البحث عـــن فـــنون تســـويقية جديدة أو تطوير الموجود منها لتصل إلى مسامع وأعين أكبر عدد ممكن من البشر.

١٠- ارتفـــاع مســـتويات التحضـــر الفكرى والثقافى والاجتماعى مما سهل اســـتيعاب الرســـالة الإعلانـــية، ولقـــد ســـاعد على ذلك أيضاً الانفتاح الاقتصادى على الاقتصادات الأخرى الأكثر تقدماً وتطوراً، والتى جعلت المســـتهلك فـــى الدول النامية يحاول تقليد أنماط السلوك الاستهلاكى فى الدول المتقدمة.

وقـــد يدل ميل الطبقات الثرية والوسطى فى الدول النامية إلى تقليد أنماط

---

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ١٠

الحـياة والاستهلاك السائدة فى الدول الغربية، والتى أصبحت تطلع عليها من خلال الوسائل الإعلانية المتطورة.

وخلاصة القول:

أن التطور في وسائل الإعلان يأتي أيضًا كنتيجة منطقية لاعتباره علمًا وفـنًا يخضـع لدراسة وتحليل سلوك متلقى هذه الرسالة الإعلانية، ومن هنا يأتي التطوير ليجاري التطور في الأذواق والاتجاهات النفسية والسلوكية ومن ثم فقد أصبح للإعلان دوره الإيجابي في توجيه سلوك المستهلكين.

٣- أهداف الإعلان ووظائفه:

نستهدف من هذا الجزء تحديد وظائف وأهداف الإعلان الأساسية، حتى يمكـن تبيـن الشروط الواجب توافرها في النشاط الإعلاني للوحدة الإنتاجية ليصبح منتجًا وفعالاً.

وللإعلان عدد من الوظائف نذكر بعضها فيما يلي:

- العمـل على زيادة الطلب وحجم الاستهلاك والمبيعات، ويتحقق ذلك من خلال خلق مشترين جدد من جمهور المستهلكين أو إقناعهم بشراء كميات أكـبر مـن السلعة أو السلع محل الإعلان، ومن ثم يكفل الإعلان تأمين قبول عام للسلعة ومن ثم يصبح الطلب عليها في مأمن من الانخفاض أو الهبوط الحاد.
- أن الإعلان المستمر عن سلعة يخلق نوعًا من الثقة لدى المستهلك، والذي يجعله مستمرًا في الطلب عليها.
- أن الإعـلان من خلال تنشيطه للطلب وتجديده لرغبات المستهلكين يعنى

مـــزيدًا من الإنتاج والاستثمار، وخلق فرص عمل للجميع مما يؤدى إلى رفع مستوى المعيشة والرفاهية الاقتصادية.

- مـــن الممكـــن أن يخلـــق المعلـــن عـــن طريق الإعلان أصولاً assets لمشـــروعه وســـلعته قـــد تفوق في أهميتها أهمية الأصول المادية ذاتها physical assets.

فـــالإعلان يخلق شهرة للسلعة أو المصنع أو المشروع، هذه الشهرة تـــرفع مـــن القيمة السوقية للأسهم، وتزيد من الإقبال عليها مما يفتح فرصًا عديدة أمام توسعات استثمارية جديدة أو إدخال تطويرات وتحسينات[1].
كمـــا أن الشـــهرة الطيـــبة للمنتج تكون في الواقع بمثابة حماية في مواجهة المنافسة وبالتالي ضد خفض الأثمان، كما تعمل الشهرة والإعلان على حماية المنتج من التقلبات الموسمية Seasonal Fluctuations.

- تدعـــيم المنافسة، فبمجرد أن يدخل منتج جديد إلى السوق ويحقق بعض النجاح يميل المنتجون الآخرون إلى إدخال تطوير وتحسين عليه لإظهاره بمظهـــر مختلف، ومن ثم يدخل إلى السوق العديد من المنتجات المتماثلة المطورة والتي قد تحمل خصائص ومواصفات أفضل، وإذا كان كل منتج يعمـــل علـــى تحسين سلعته وتطويرها فإن ذلك قد يدفع إلى ظهور سلع جديـــدة وهـــذا مـــا يسمى بالأثر الخلاق للإعلان والمنافسة Creative impact.

- يقـــوم الإعـــلان أيضا بتنمية الوعى الادخاري لدى المستهلكين بما يسمح بتحقيق فائض معقول عن طريق خفض الاستهلاك. فليست مهمة الإعلان

(1) Brewster, 1954, 28-29.

دائما مقصورة على زيادة معدلات الاستهلاك في السلع[1].

ونخلص من ذلك أن نظام الإعلان متكامل من حيث النتائج التي يستهدفها، فالإعلان كما رأينا لا يستهدف فقط إحداث تغيرات سلوكية للمستهلكين، بل يسعى لتحقيق نتائج اقتصادية واجتماعية، وأن تكامل هذه الأهداف السلوكية والاقتصادية والاجتماعية ينبغي أن يتخذ أساساً لقياس كفاءة الإعلان وتقييم فاعليته.

ولذا فإننا سوف نتناول تحليلا للآثار السلبية والإيجابية للإعلان على المستويين الاقتصادي والاجتماعي. وذلك من خلال المبحث الثاني.

(١) محمود عساف، ١٩٧٥: ٢٥ .

المبحث الثاني

المناظرة حول آثار الإعلان التجاري

كما رأينا في المبحث الأول أنه من الضروري التعرف على الآثار المختلفة للإعلان. وسوف يتم التعرف على هذه الآثار من خلال إقامة مناظرة بين مؤيدي ومعارضي النشاط الإعلاني فبين النقيضين يظهر بريق الأشياء. فالإعلان هو رسالة عامة موجهة للكافة ومن ثم يستطيع الكثيرون تكوين آراء مختلفة حول أهمية وطبيعة الإعلان.

فقد تختلف النظرة لأهمية النشاط الإعلاني باختلاف وجهات نظر القائمين على الإدارات والأقسام المختلفة في المنظمة الواحدة، وعلى سبيل المثال[1] نجد أن مدير الإنتاج قد يرى من وجهة نظره أن الإنفاق على النشاط الإعلاني غير ذي جدوى، ويؤكد في ذات الوقت أن توزيع هذا المخصص على العمالة الإنتاجية سيؤدى حتما إلى مؤشرات إنتاجية مرتفعة يحقق من خلالها أهداف المنظمة، بينما نجد أن المدير المالي في سعيه الدءوب لتخفيض بنود التكلفة وترشيد الإنفاق قد يرى توجيه مخصص الإنفاق الإعلاني إلى الاستخدامات الأخرى لأن الإعلان من وجهة نظره ما هو إلا استنزاف لموارد المنظمة.

وفي المقابل نجد أن وجهة نظر مدير التسويق تختلف تمامًا عن وجهتى نظر مدير الإنتاج ومدير الإدارة المالية في المنظمة؛ حيث يرى أن النشاط الإعلاني يُعد استثماراً هاماً، ومن ثم فإن توظيف جانب من أموال

---

(١) نبيل الحسيني النجار، ١٩٩١ : ٣٣، ٣٤.

المنظمة في هذا النشاط يُعد اتجاهاً صائباً إلى زيادة معدلات دوران السلع أو الخدمات المقدمة في سوق السلعة.

ومـن ثم فإن هذا النشاط يتردد بين مؤيد ومعارض. فمن الآراء التي تعارض أهمية هذا النشاط رأى الكلاسيك الذين يرون أنه لا حاجة للإعلانات التجارية وذلك لعديد من الأسباب(١):

- أنـه تـبعا لقانون "ساى" فإن العرض يخلق الطلب المساوى لـه تماماً، ومن ثم فلا مكان للإعلان.
- ينبغـي توجـيه المـوارد نحو الإنتاج وليس الاستهلاك؛ حيث كلما زاد الإنـتاج زاد معـه طلـب المستهلكين وتحققت بذلك التنمية دونما تدخل مؤثرات أخرى كالإعلان مثلاً.
- افتراضهم أن المستهلك رشيد يحاول تعظيم المنافع التي يحصل عليها.
- أن السوق تسوده المنافسة الكاملة، ومن ثم فإن السلع فيه تتميز بالتجانس.
- اعتبروا أن العوامل المحددة للسلوك الاقتصادي هى الدخل النقدي الحالي للمستهلك من ناحية، وأسعار السلع والخدمات من ناحية أخرى.

أمـا المدرسة النيوكلاسيك فقد انتقدت الإعلان على أساس أنه يتجرد مـن فكرة الرجل الاقتصادي الرشيد الذي يبنى قراراته الاستهلاكية بعقلانية وموضـوعية ساعيًا لتحقيق مصلحته وتعظيم منفعته، وليس بطريق العاطفة والتي يركز عليها الإعلان مما يشجع المستهلك على تصرفات غير رشيدة.

كما نجد أن مارشال –والذي كان من أوائل الاقتصاديين الذين ميزوا بيـن الإعـلان الإعلامـي– informative والإعـلان الإغرائي الهجومي

(١) لمزيد من التفصيل انظر: السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٣–٣٥،
Dunn, Barb on, 1982. 67-68, Gilligan & Crowther, 1983, 29.

Persuasive، حيث رأى أن الأول يعد حيويًا ومفيدًا من الناحية الاقتصادية لما يوفره من معلومات تهم جمهور المستهلكين؛ حيث يكونون على غير دراية بالاستخدامات المتنوعة للسلع المعلن عنها مما يُحد من معدلات المباع منها، ومن ثم يكون هذا الإعلان بمثابة رسالة تعليمية مؤثرة في اتخاذ القرارات الخاصة بالشراء خاصة أن جزءً كبيراً من احتياجات المستهلكين ورغباتهم قد يكون كامنًا، ومن ثم فإن إثارته من خلال هذا النوع من الإعلانات يمثل عنصرًا حيويًا في هذا المجال.

أما النوع الثاني فيرى مارشال أنه يُعد نوعاً من الهدر الاقتصادي؛ حيث تتبدد موارد المجتمع في منافسة لا طائل من ورائها بين المنتجين. كل يسعى إلى اجتذاب المستهلك ناحيته. ومن ثم فوظيفته لا تتعدى تحويل الطلب من سلعة لأخرى مع بقاء مقدار الطلب الكلي في المجتمع ثابتًا.

ومن ثم -ففي نظره- أنه لا يضيف أية فائدة اجتماعية أو اقتصادية. ولكن يُرد على هذا بأن الإعلان يساعد على تنظيم الطلب على مختلف السلع والخدمات فقد يعمل على الحد من الطلب على السلع غير الضرورية وزيادة الطلب على السلع التي تعد أساسية في المجتمع وذلك إذا أحسن استخدام الإعلان واستهدف به المصلحة العامة. فالعبرة إذًا بالتطبيق وليس بوظيفة الإعلان في حد ذاته(١).

وقد أيد (بيجو) فكرة أن الإعلان هدر، ومن ثم فقد اقترح تجنبه بفرض الضرائب أو بالمنع المباشر.

فنجد معارضوا الإعلان يرون أنه يعمل على تقويض دعائم مبدأ

---

(١) محمود عساف، مرجع سابق: ١٠.

سيادة المستهلك، والذي طالما نادت به النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيك. فبعد أن أثرت الإعلانات التجارية على قرارات المستهلكين عمل ذلك على تحويل مركز القرار في عمليات شراء السلع والخدمات من المستهلك إلى المنتج؛ حيث يستطيع الأخير توجيه الأول.

ولقد استند أصحاب وجهة النظر هذه بأن الشركات المعلنة لم تكن لتنفق المبالغ الطائلة إلا إذا كان ذلك يحقق صالحها.

ولعل من أهم من هاجم الإعلان في المجتمعات الرأسمالية هو الكاتب الأمريكي فانسي باكارد[1] والذي ركز هجومه على أن الإعلان وسيلة تستغلها الإدارة للتأثير على المستهلكين بجعلهم يشترون أشياء لا يريدونها حقيقة، وتوجيه سلوكهم بما يعود بالربح على المشروعات الرأسمالية دون أن تؤخذ مصلحة المستهلك في الاعتبار. ولقد ساعد على ذلك ما قدمه العلم والتكنولوجيا من تسهيلات، حتى أن عدم الإلمام بالقراءة لم يعد حائلا دون امتداد تأثير الإعلان إلى كل فئات المجتمع من خلال الإعلان المسموع والمرئي والذي يخاطب كل الثقافات.

ولذا يمكن القول بأن الشركات المنتجة والبائعة تطلق على أقسام التسويق والمبيعات فيها أقسام إدارة الطلب أى التي تتحكم في الطلب وتوجهه بما يتفق ومصلحتها ولكن يرد على ذلك بأن الإعلان يعمل على إمداد المستهلكين بالمعلومات عن السلع القائمة وكذلك عن السلع الجديدة لشرح خصائصها وأغراضها، وكذلك يمكن توظيف الإعلان كنقطة انطلاق للتعامل مع كل الملاحظات التي قد يبديها المستهلكون على سلعة ما، وأيضًا يستخدم كأداة للتعريف بما قد تشهده سياسات تسويق سلعة ما أو بعض السلع من

---

(1) **Vance Packard, 1959.**

تغـير، أو بما يكون قد أدخل على السلعة من تحسينات وتطويرات مما يعمل على توسيع نطاق الاختيار للمستهلك ويزيد من حريته بالتالي(١).

- أن الإعلانات لها تأثيرها السلبي على عمليات التنمية الاقتصادية من عدد مـن النواحي. فعلى سبيل المثال نجد أن البعض يرى أن الإعلان يضلل المسـتهلك وينـتقص حـق المشروع، فقد يتم الإعلان عن اسم تجاري بطريقة مكثفة عن غيره في حين أنه يتم إنتاجه بفضل مشروع أقل كفاءة علـى عكـس مشـروع أكثر كفاءة ولكن لا يمتلك الإمكانات المادية في مواجهـة المنافسـة الإعلانـية ومن ثم تتقلص المشروعات ذات الكفاءة الاقتصادية على حين تتعاظم المشروعات غير ذات الكفاءة.

هـذا بالإضافة إلى ما تقوم به الإعلانات من دفع المستهلكين في تيار من حمى الإنفاق والاستهلاك وذلك بدفعه نحو شراء سلع لا يحتاجها، مما قد يحـثه على الاقتراض من أجل الحصول على سلع الاستهلاك الحديثة والتي يـروج لها الإعلان ويظهرها على أنها سلع ضرورية لا غنى للفرد المتمدين عـنها، أى أنـه يخلق حاجات زائفة ليعيش الأفراد في خيلاء ورفاهية مادية كاذبة الأمر الذي يضعف من قدرة المجتمع على الادخار والاستثمار، وكذلك انحراف أنماط الاستثمار وتخصيص الموارد إلى مجالات ربما لا تعمل على إشـباع الحاجات الأساسية للأغلبية العظمى من المستهلكين، وبالتالي تضعف إمكانيات تحقيق التنمية الاقتصادية.

ويـرد أنصار الإعلان على ذلك بأن الإعلان يؤدى إلى زيادة الطلب والـذي يدفع في اتجاه تشريع قبول السلع الجديدة والجيدة، وكذلك التكنولوجيا

---

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ٣٠.

الحديثة المتطورة مما يعمل على زيادة الاستثمار والعمالة والإنتاج.

هــذا بالإضافة إلى أن الإعلان يعمل على تشجيع الادخار من خلال تنمــية الوعــى الادخــاري لدى الأفراد بما يسمح بتحقيق فائض معقول عن طريق خفض الاستهلاك وهذا يعني أن المهمة الأساسية للإعلان ليست دائما زيادة الاستهلاك[1].

- كمــا نجد أن الإعلان من وجهة نظر البعض يعمل على خفض مستوى الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية؛ فهو قد يؤدى إلى زيادة تكاليف الإنتاج والذى يتحمل المستهلك العبء الأكبر منها فى حالة طلب غير مرن حيث يكــون الاحــتمال كبيراً أن يكون المستهلك فى موقف نسبى أضعف فى علاقــته مــع المنــتج، ومن ثم ينقل المنتج الأعباء الإضافية الناشئة عن الإعلان للمستهلكين فى شكل أسعار بيع أعلى أو خدمات أقل.

ولكــن يُــرد علــى هــؤلاء بأنه بالرغم من أن تكاليف الإعلان تعد عنصــرًا من عناصر تكاليف التسويق إلا أنه يقابلها في ذات الوقت زيادة في المبــيعات مما يؤدى إلى النقص النسبي في تكلفة الوحدة الواحدة المنتجة من السلعة، هذا علاوة على أن الاتصال المباشر بالمستهلكين عن طريق الإعلان يوفر كثيرًا من نفقات التوزيع. كما أن استخدام التكنولوجيا الحديثة المتطورة فــي الإعلان –والتي تعمل على زيادة الاستثمار والعمالة والإنتاج– قد يخلق مــا يُعــرف باقتصــاديات الحجم. الأمر الذي يؤدى إلى خفض نفقة الإنتاج والأثمان.

- ويــرى البعض أن الإعلانات التجارية تعمل على خلق نزعات اجتماعية

---

(١) محمود عساف، مرجع سابق، ٢٥ .

بيــن الذين يملكون والذين لا يملكون وذلك من خلال تأصيل التفاوت بين فـئات المستهلكين بالتركيز على إعلانات عن سلع كمالية ترفيهية والتي يســهل إجــراء التمييز الظاهري بينها، كما تتسم بأن الطلب عليها يكون بدافــع مظهــري أساســاً وليس بغرض الحاجة إليها. كل ذلك يؤدى إلى تهميش قطاعات واسعة من المجتمع تعانى بالفعل من وضعها الاقتصادي والاجتماعي غير المستقر هذا بالإضافة إلى أن الإعلانات تثير في نفوس الأفراد رغبات وتطلعات استهلاكية قد يحول مستوى الدخل دون تحقيقها ممــا يؤدى إلى انتشار الشعور بالإحباط وعدم العدالة، وتأصيل الشعور بعدم الانتماء.

- كمــا ينسب إلى الإعلان التجاري أنه يؤدى إلى تدعيم ظاهرة التبعية من خلال:

أ- ســيطرة وكالاته على وسائل الإعلام المختلفة المسموعة والمرئية وذلك من خــلال التمويل الذي توفره لها. فهم يمثلون مصدر الدخل الرئيسي لها. فقد بلغــت المساحة الكلية لإعلانات الصحف في مصر عام ١٩٨٦ على سبيل المــثال حوالــى نصف المساحة الكلية لهذه الصحف، كما بلغ حجم الإنفاق الإعلانــى على هذه الصحف اليومية ٧٨ مليون جنيه في نفس العام[1]. بل ووصــل إلــى حوالــى مائة مليون جنيه تقريبًا عام ١٩٨٨/٨٧، كما يعتبر الإعلان مصدر تمويل للراديو والتليفزيون في معظم دول العالم ففي مصر أيضًــا على سبيل المثال بلغ إيراد الإعلانات في التليفزيون عام ١٩٨٥/٨٤ حوالى ٢٦,٣١ مليون جنيه وفي عام ١٩٨٦/٨٥ بلغ ٢٣ مليون جنيه حتى

(١) محمد الوفائي، ١٩٩٨: ١٠

وصـــل إلـــى ٣٧,٨مليـــيون جنيه في العام المالي ١٩٨٨/٨٧ كما نجد أن الصحافة في بريطانيا تحصل على ٥٠% من دخلها تقريبا من بيع مساحات معيـــنة للمعلنين، هذا بينما نجد أن التليفزيون التجاري يعتمد كله تقريباً على بقائـــه وبـــث رســـالته على العائد المتحصل بهذه الطريقة[1] ولربما تتجاوز الأرقـــام النســـب السابقة في دول أخرى خاصة مع تزايد الاتجاه نحو جعل وســـائل الإعـــلام تعتمد على تمويل نفسها ذاتيًا في ظل الاتجاه نحو التحرر الاقتصادي، وتكمش دور الدولة. ولعل التبرير الذي يقدم في هذا الشأن هو أن إيـــرادات الإعلان تمكن هذه الوسائل من الوصول إلى الجمهور بأثمان تقل عن تلك التي يتكلفونها في الإنتاج. ونجد أن الخطر الكامن من هذا هو أن وكـــالات الإعـــلام هذه تستطيع أن توجه هذه الوسائل الإعلامية الوجهة التي تتفق ومصالحها فحسب، أى أنها بمثابة دعم خفي من المعلنين لوسائل الإعلام أكثر من كونه شيئا يرغبه المستهلكون، ويكونون على استعداد لدفع ثمنه.

ويـــرد أنصـــار الإعلام على هذه النقطة أن انتشار الوعى الإعلامي والـــتزام العامليـــن في حقل الإعلان بالأصول والمبادئ المهنية السليمة، وما اتجـــه إليه البعض من تكوين اتحادات تضم الناشرين وأخرى تضم المعلنين، مستهدفين بذلك مصلحة الجمهور والحد من نفوذ المعلنين، كل ذلك عمل على تنظـــيم العلاقـــة بين المعلنين ودور نشر الإعلانات، كما قلل كثيرًا من الأثر الفردي لهم على وسائل النشر. فهم وإن كانوا يمتلكون قوة مالية فعالة وتأثيرًا قويًا كمجموع، لكن ما يمثله كل منهم في حد ذاته لا يمثلا إلا شريحة بسيطة مـــن المجموع الكلي، ومن ثم فإن سحب تمويله الإعلاني قد لا يكون سلاحًا

(1) The Economict, 1992: 62-63.

فعــالاً. هــذا بالإضــافة إلــى أن ممارســة التأثير على الإعلام قد يعرضه للاكتشــاف أو افتضــاح أمــره من قبل وسائل الإعلام المنافسة أو الشركات المعلنة المنافسة، كل هذا يعني أن خطر السيطرة والهيمنة غير موجود[١].

ب- أنــه علــى المســتوى العالمــي تخضع معظم وكالات الإعلان العالمية لسـيطرة الولايــات المــتحدة الأمريكــية حيث توجد ٥٢ شركة دولية للإعلان منها ١٢ شركة أمريكية أى بنسبة ٤٨% وتمتلك هذه الشركات حوالــى ٨ آلاف فــرع في مختلف دول أوروبا وآسيا وأفريقيا والعالم العربي. فنجد أن هذه الفروع والوكالات تسيطر على حوالى ٥٧% من ســوق الإعــلان فــي دول مجلس التعاون الخليجي، ٦٥% من سوق الإعلان العربي ككل[٢].

ومــن جملة ١٢٠ مليون دولار -وهى إجمالي قيمة الإعلانات التجارية الدولــية عــام ١٩٨١- نجد أن قيمة فواتير الإعلانات التجارية في الولايات المــتحدة الأمريكــية قــد بلغت حوالى ٦١,٣ بليون دولار أى بنسبة ٥٠% تقريبًا[٣].

ونجــد أن عــددًا قلــيلاً من الشركات الدولية العملاقة تسيطر على الإعلانــات الــتجارية، وهــذه الشــركات تسود الدول النامية، وتمتلك هذه الشــركات خــبرة عظــيمة في مجال الإعلان وفنونه، كما تمتلك الشركات الدولــية المعلــنة معلومــات وفيرة عن سلوك المستهلك في السوق المحلية

(١) انظر في ذلك: محمود عساف، مرجع سابق: ١١، ١٠، السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٣٣، محمد الوفائي، مرجع سابق: ١٠.

(٢) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٠، ٢١.

(3) Clairmonte, Cavangh, 1983: 463.

والقومــية أكــثر من كثير من الحكومات. فقد أصبح الإعلان أحد المكونات الأساســية للــتجارة الكلــية للدولة؛ حيث أصبحت قيمتها تتراوح حسب قوة الاقتصـــاد، فهــو يتراوح بين ٠,٠٤% في أثيوبيا إلى ٢% من الناتج القومى الإجمالي في أمريكا[١]. كل ذلك يعني أن الإعلانات التجارية في الأصل تعبر عن القيم السائدة في المجتمعات الغربية والتي تسودها قيم الاستهلاك المادي، ومــن ثم يمكن لهذه القيم أن تنتقل إلى كثير من المجتمعات النامية، ولذا فإن الــبعض يــرى أن الحملات الإعلانية المكثفة من قبل الشركات الدولية تعمل على خلق أنماط استهلاكية تعمل ضد مصلحة الاقتصادات النامية.

- وأخــيرا يرى البعض أن الإعلان يدعم الاحتكار من خلال دعم نمو عدد قليل من الشركات الكبيرة في صناعة ما، والإعلان بذلك يعمل على خلق شركات عملاقة تستطيع التحكم في السوق، ويصعب على القادرين الجدد دخول السوق؛ حيث لا تستطيع مجاراة الشركات العملاقة في الإعلانات.

ويرد على ذلك بأن الإعلان لا يعد عاملاً من عوامل الاحتكار؛ حيث يرى البعض أن الإعلانات التجارية يمكن أن تكون وسيلة لدعم المنافسة كما سيتضح فيما بعد بإذن الله.

وعلــى الجانب الآخر نجد من يؤيد الإعلانات التجارية والدور الذي تلعــبه، وتوضــح أن للإعلان التجاري مزايا وفوائد في المجال الاقتصادي، ونتعرض فيما يلي لبعض هذه الآراء:

- يرون أن الإعلانات استثمار خلاق؛ حيث يؤدى إلى خلق أصول معنوية ذات قيمة حيوية للمشروعات التجارية.
- يجــادل البعض بأن النمو الاقتصادي الحديث في الاقتصادات الرأسمالية

(1) Clairmonte, Cavangh, 1983: 463, 465.

واســتخدام التكنولوجــيا على نطاق واسع يرتبطان ارتباطًا وثيقًا بالدعاية والإعــلان، وهــذا التأثير الإيجابي يعود في نظر (رستو) إلى أنه يحافظ علــى الطلــب عــند مسـتويات مرتفعة. ونظرًا للعلاقة بين الاستهلاك والإنــتاج فــإن الإنــتاج يتوســع ويــتزايد ليستجيب للطلبات المتجددة للمستهلكين مما يعني توسيع نطاق السوق وهو ما يكون ذات آثار إيجابية علــى الــتكلفة والسعر والتطوير؛ حيث يعمل الإعلان على خفض تكلفة الإنتاج.

- يعمــل الإعــلان على خفض تكلفة الإنتاج من خلال مساهمته في زيادة الطلــب على المنتجات، ومن ثم زيادة حجم الإنتاج، وهذا الوفر في تكلفة الإنــتاج قــد ينتج عنه انخفاض سعر الوحدة مما يؤدى إلى زيادة الطلب وزيــادة الأربــاح للمنظمة في النهاية. أو قد ينتج عنه عدم تغير السعر، وزيادة أرباح المنظمة مباشرة مما يمكنها من التوسع في الاستثمار. وفي كل من الحالتين تعود الفائدة على الاقتصاد القومي ككل.

ولكــن Neil Borden قــد أوضح في نتائج دراسته أن تأثير الإعلان على تكلفــة الإنتاج غير محددة[1]. وقد لا يؤدى الإعلان إلى خفض تكلفة الوحدة المنتجة في بعض الحالات للأسباب الآتية:

- وجــود بعض الصناعات التي تعتمد على العمالة اليدوية مثل صناعة الســجاد والأثاث اليدوي إذ يصعب تخفيض نصيب الوحدة المنتجة نتيجة لــزيادة الإنتاج لأن ذلك يصحبه زيادة في الأجور بنفس نسبة الزيادة في الإنتاج.

(١) هناء عبد الحليم، ١٩٩٥: ٩٨ .

- قـد تفـرض ظـروف السـوق الإنـتاج بكميات صغيرة في بعض الصـناعات، ومـن ثم لا يكون باستطاعة الإعلان تخفيض تكلفة الوحدة المنتجة.

– كمـا يلعب الإعلان دورًا هامًا في زيادة الطلب، ومن شأن هذه الزيادة أن تؤدى إلى استخدام الموارد المتاحة في المجتمع، هذا بالإضافة إلى أن الإعلان يعرف الأفراد بالاختراعات الجديدة، ويحثهم على استخدامها مما يـؤدى إلـى زيـادة الاستثمارات التي ينتج عنها زيادة في فرص العمل وزيادة الدخل القومي ورفاهية المجتمع ككل.

– يـرى البعض أن أسلوب الإعلان والدعاية يحمى المستهلك عن طريق العلامـات الـتجارية المعلن عنها، فلا يستطيع المنتج أن يخدع المستهلك بـإحلال سـلعة رديئة محل أخرى جيدة التسويق بذات الثمن تحت الاسم التجاري ذات الشهرة.

- وأن هـناك مـا يعرف بالإعلان العابر للحدود Transfrontier، والذي سـترد أهميـته في المستقبل خاصة بعد إزالة معوقات التجارة بين الدول المخـتلفة، واتجـاه الأسـواق العالمية نحو التكامل فيما بينها فيصبح في إمكان الشركات العملاقة أن تسوق منتجاتها على نطاق عالمي(1).
- عـند الإعلان عن السلع الأجنبية فإنه يستخدم كوسيلة لخلق الأذواق. هذا الـتحول فـي نمـط الاستهلاك لا يقف تأثيره عند ذلك بل تتبعه تغيرات عديـدة فـي التكنولوجيا وأنواعها، وهو ما يكون لـه أعمق الأثر على النمو الاقتصادي في الداخل خاصة بالنسبة للاقتصادات النامية.

(1) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٢.

- يساهم الإعلان في خلق المنافع. فنجده يخلق المنفعة الزمنية بتعريف المستهلكين بتوافر السلع في وقت الحاجة إليها، كما يساهم في خلق المنفعة المكانية بتعريف المستهلكين بوجود السلع في المكان المطلوبة فيه. هذا بالإضافة إلى مساهمته في خلق منفعة التملك بتعظيم أهمية السلعة في ذهن المستهلك والفائدة التي يحصل عليها من تملكها، وخلق المنفعة الشكلية بإشباع رغبات المستهلكين وحاجتهم لشئ جديد.

مما سبق يتضح لنا أن الآراء المؤيدة والمعارضة تؤكد على أهمية الإعلان في حياة المستهلك والمجتمع، وأن هذا الإعلان لا يتم دون نفقة، كما نلاحظ أن الجدل النظري تمركز حول دور الإعلان في الاقتصادات المتقدمة (المؤثرة) وأهمل -إلى حد كبير- الاقتصادات متلقية التأثير (النامية). لذا فإن كثيرًا من المزاعم حول الآثار الإيجابية للإعلان قد لا تصدق بالنسبة للدول النامية نظرًا لاختلافها في الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

كما لوحظ أن الاقتصاديين -الذين طالما أهملوا هذا الجانب الإعلاني- يعالجون هذا الموضوع من منطلق استاتيكي جامد على أساس التكلفة الحدية والإيراد الحدي هذا في حين أن الإعلان يخاطب الجانب الديناميكي في السوق وفي سلوك المستهلك ومن ثم يجب معالجته في هذا الإطار.

وخلاصة القول:

أنه من بين مؤيدي ومعارضى الإعلان نجد الإعلانات التجارية كما قال عنها Black Clark أنها أداة فنية لتسويق السلع والخدمات، وأن الرأى في هذه الأداة يعتمد على كيفية توظيفها والأغراض التي تهدف إلى تحقيقها. فهى

– في رأيه – وسيلة تحمل خصائص المتفجرات، ولكنها تستخدم في أغراض سلمية كتلك التى يستخدمها المهندسون فى تفجير الجبال من أجل شق الطرق والأنفاق لبناء سبل حياة أفضل[1].

بمعـــنى أن الإعـــلان لـــــه جوانبه السلبية وأيضاً الإيجابية، ولكن ينبغى دراســـة كـــل حالـــة على حدة لتبين الآثار التى تنجم عن الإعلان دون تحيز سابق فى صالح الإعلان أو ضده.

(1) Gilligan, Crowther, 1983: 60-61.

المبحث الثالث

علاقة الإعلان بالنظرية الاقتصادية

تعرفـنا فـيما سبق، ومن خلال المناظرة السابقة بين مؤيدى ومعارضى النشاط الإعلاني أن هذا النشاط له آثارًا اقتصادية.

فـالإعلان الـتجاري أصبح مجال اهتمام ليس المعنيين بإدارة الأعمال فقـط أو حتى الاقتصاديين وإنما أصبح يحظى باهتمام رجال الأعمال أنفسهم والذيـن يهتمون بمعرفة إن كان الإعلان يؤدى إلى إحداث آثار إيجابية على أداء مشـروعاتهم ونموهـا من خلال الإنتاج الكبير الأرخص نسبيًا، وكسب أسواق جديدة.

كما نجد أن المستهلكين يهتمون أيضًا بما إذا كانت السلع التي يشترونها تصـبح أكـثر رخصًا في ظل الإعلان أم كان يمكنهم الحصول عليها بأثمان أفضـل فـي ظـل عـدم الإعلان عنها، كما يتساءل البعض عن مدى تأثير الإعلان على حرية المستهلك(١).

كـل ذلـك يعني أن النشاط الإعلاني له علاقة وطيدة بالاقتصاد، وأنه يدخـل في جانب هام منه في صميم الدراسات الاقتصادية، ويتضح ذلك فيما يلي:

- دراسة سلوك المستهلك ومحدداته.
- دراسة طبيعة السوق والعوامل المؤثرة فيها.
- دراسة الأثمان وتأثيرها على حجم الاستهلاك.

---

(1) Dunn, 1982, 67-68.

وسوف تتم دراسة هذه النقاط خلال هذا المبحث بإذن الله.

١-١ الإعلان وسلوك المستهلك:

فالمستهلك يلعب دوراً هاماً في نجاح أو فشل المشروعات الاقتصادية، كما أن له نفس الدور بالنسبة لنجاح أو فشل الخطط والسياسات الاقتصادية القومية وذلك من خلال سلوكه وتصرفه الاستهلاكي والذي يعني "تصرفات الأفراد الذين يقومون بصورة مباشرة بالحصول على السلع والخدمات الاقتصادية واستخدامها بما في ذلك القرارات التي تسبق وتحدد هذه التصرفات"[1]. ويظهر أثر هذا السلوك على الوحدات الإنتاجية الاقتصادية والمشروعات من خلال اتخاذ المستهلك لأحد قرارين هامين وهما:

- أن يقرر شراء سلع معينة ومن ثم يعمل على تنشيط المشروعات الاقتصادية.
- أو أن يقرر الإحجام عن شراء سلع معينة أو مجموعة من السلع مما يؤدى إلى انهيار سياسة اقتصادية ترغب الدولة في تشجيعها.

ولذا فإن تفهم ودراسة سلوك المستهلك والتعرف على رغباته والعوامل المؤثرة في قراراته لابد وأن يكون موضع اهتمام كثير من الاقتصاديين سواء كانوا ينتمون إلى دول تؤمن بالحرية وسيادة المستهلك أو لهؤلاء الذين ينتمون إلى بلاد تؤمن بالاشتراكية وذلك من أجل رسم سياسات الإنتاج والتوزيع، فالمستهلك يلعب دورًا هامًا في أى مجتمع مهما كان الفكر الأيدولوجي الذي يؤمن به.

فبالرغم من أن هناك رأى شائع في بعض البلدان الاشتراكية بأن

(1) J.F.Engel, D.T, Kollat, E.D. Blackwell, 1973: 5.

المســتهلك لا يمثل الأهمية المنسوبة إليه في المجتمعات الرأسمالية، حيث لا سبيل أمامه إلا قبول ما تقدمه إليه الدولة الاشتراكية من سلع وخدمات إلا أن هــذا الرأى مردود عليه بأن المستهلك ولو لم يجد إلا سلعة بعينها دون بديل، وإذا لــم تكن هذه السلعة مقبولة منه فلا يزال يملك حرية الرفض أو الامتناع عن الشراء، الأمر الذي يؤدى إلى خسائر قومية كبيرة، ومن هنا يمكن القول أن المســتهلك يلعب دورًا أكثر خطورة في المجتمع الاشتراكي، حيث أنه في هــذه المجتمعات تكون قرارات الإنتاج والتسويق مركزه في جهاز التخطيط المركــزي، وبالتالي تصبح التكلفة الاجتماعية للخطأ في تلك القرارات أعلى بكثير مما يتحمله المجتمع[1].

كما نجد أن الأهمية القصوى التي يحتلها المستهلك في المجتمع الحديث تتضــح إذا علمنا أن النجاح النهائي لأى مشروع اقتصادي يتوقف على قدرة هذا المشروع على إنتاج سلعة أو خدمة تجد مستهلكًا يقبل على شرائها.

ونظــرًا لــتلك الأهمية التي يحتلها المستهلك، وخطورة تأثيره في الحياة الاقتصــادية للمجــتمع فقد تعددت الدراسات والنماذج التي هدفت إلى تحليل ســلوكه والتوصــل إلى مبادئ ومفاهيم حول هذا السلوك وكيفية التأثير عليه وتغــيره. ومن هذه النماذج النموذج الاقتصادي الذي يبنى على أن المستهلك يســعى لتحقــيق أقصى إشباع ممكن وأقصى منفعة ممكنة من خلال توزيع دخلــه بيــن أوجــه الاستخدامات المختلفة في حدود علمه بأسعار السلع في الســوق. فالمســتهلك له مــن القــدرات العقلية ما يمكنه من اتخاذ القرارات الرشــيدة، فالمستهلك في أى وقت لديه سلم معين للتفضيل ودخل محدد، كما

(١) على السلمي، مرجع سابق: ٥٠ .

توجد مجموعة محددة من السلع المتاحة في السوق بأسعار محددة، وهو يقوم بشــراء واســتهلاك كمــيات من هذه السلع والمفاضلة بينها بحيث يصل إلى أقصى منفعة ممكنة.

كذلــك يمكــن للمســتهلك أن يمــيز بين أنواع المؤثرات المختلفة التي يــتعرض لهــا والاختــيار من بينها ومن ثم قبول تلك المؤثرات المناسبة له واســتبعاد غــير المناســبة مــن خــلال عمليات الانتباه والفهم والاستجابة والاستبعاد.

ويؤخذ على النموذج الاقتصادي لتفسير سلوك المستهلك ما يلي:

أنــه بالــرغم مــن أن النموذج الاقتصادي أعطى أهمية كبيرة لمفهوم التفضيلات (أقصى إشباع ممكن) إلا أنه لم يقدم أية معلومات عن مصدر هذه التفضــيلات ولا مكوناتها أو التغيرات التي قد تطرأ عليها خلال الزمن نتيجة الخــبرة والتعلــيم، كما أنه يغفل بيان أثر الأنشطة التسويقية كالإعلان والتي تهدف إلى التأثير على هذه التفضيلات وتغيرها.

ومعــنى ذلك أن النموذج الاقتصادي إنما ركز على الجوانب المادية من حياة الإنسان، كما أغفل جانبًا هامًا وهو الإشباع المعنوى والرضا النفسي من خــلال شــعوره بالتميز الاجتماعي والذي يلعب الإعلان التجاري فيه الدور الأساسي.

- التركيز على المتغيرات الاقتصادية فقط كالدخل والأسعار ومدى تأثيرها على تصرفات المستهلك مهملاً تأثير دوافع الأفراد واتجاهاتهم في عملية اتخاذ القرارات بالشراء.

وتخــتلف آراء الباحثيــن حــول مدى صلاحية التحليل الاقتصادي

للسلوك الاستهلاكي كأساس للدراسة والتطبيق، فهناك من يرى أن علم الاقتصاد يهتم بسلوك السلع وليس بسلوك الأفراد، ومن ثم فإنه لا يمكنه تقديم نظرية عن السلوك الإنساني، بينما يعارض البعض الآخر هذا القول بأن السلع لا تكتسب معنًا إلا في إطار اجتماعي، ومن ثم تصبح العلاقات الاقتصادية في نهاية الأمر علاقات بين أفراد يسلكون مسالك مختلفة.

مما سبق نرى أن الإعلان له دور فعال في تغير سلوك المستهلك، ومن ثم فإنه لابد أن يتم الاهتمام به كعنصر أساس في نظرية الطلب، وأن تفرد له دالة يتضح من خلالها العلاقة بين الإعلان والطلب وتسمى بدالة الطلب –الإعلان advertisement – demand function حيث يرى البعض أهمية الإعلان واعتباره من المحددات الأساسية والعوامل المستقلة المؤثرة في دالة الطلب فنجد أن العلاقة التي تربط بين عامل الإعلان التجاري والطلب على السلع والخدمات هى علاقة طردية. إذ كلما زادت كثافة الإعلان وازدادت مدته طولاً أصبح أكثر تأثيرًا على الكميات المطلوبة من السلعة موضوع الإعلان بالزيادة، ومن ثم يزداد الطلب الكلي خاصة في ظل الأسواق التي تشهد نشاطًا اقتصاديًا. Prosperity مما يؤدى لانتقال منحنى الطلب ناحية اليمين، وتفسير هذه العلاقة أن الإعلان على سلعة ما يكون لكسب عملاء جدد أو لكسب ثقة العملاء القائمين فعلاً وذلك من خلال:

- إظهار أن السلعة المعلن عنها أفضل من غيرها.
- بيان مجالات استخدام جديدة للسلعة لم تكن معروفة للمستهلكين.
- الجاذبية من خلال الشكل الجيد والتغليف الأفضل.
- محاولة توصيل الرسالة الإعلانية لجذب طائفة معينة من المستهلكين وهم

الذين يشعرون بالتميز من خلال شرائهم للسلع المعلن عنها.

أما في حالات الكساد Recession والتي تتميز بظهور البطالة وانخفاض القـوة الشـرائية للمستهلكين مما يؤدى إلى اتجاههم إلى الحرص الشديد في الإنفـاق والبحـث عن المنتجات التي تحقق لهم أكبر منفعة بأقل سعر ممكن، فطبيعـي أن يـنعكس ذلك على انخفاض الطلب بالنسبة لكثير من المنتجات، ويـرى الـبعض أنـه بإمكـان إدارة المشروعات التخفيف من حالة الكساد وتخطـيها باسـتخدام الإعلان في هذه الفترة لتشجيع المستهلكين على الإنفاق بـدلاً من الادخار، وأيضًا لتقديم سلع جديدة للسوق للحد من الاتجاه النزولى للطلب في هذه الفترة.

كمـا نجد أن الإعلان يمارس تأثيرًا هامًا على شكل منحنى الطلب من خـلال تأثـره علـى مرونة الطلب، فكما يؤثر السعر وأسعار السلع الأخرى ودخل المستهلك في مرونة طلب المستهلك على سلعة ما، فإن الإعلان أيضًا يؤثـر علـى شكل منحنى الطلب، وتعتمد مدى استجابة المستهلك للتغير في الإعلان بصفة عامة على عدد من العوامل منها:

- ظـروف المسـتهلك ومـدى الأهمية التي يوليها للجوانب المادية للسلعة مقارنة بالأهمية المعنوية لها.
- مدى وعى المستهلك وموقفه من الإعلانات التجارية.
- خبرة المستهلك الماضية عن السلعة التي يستهلكها.
- مسـتوى الدخل الذي يتمتع به المستهلك حيث يكون الإعلان أكثر تأثيرًا بالنسبة لذوى الدخول الكبيرة والمتوسطة.
- مـدى انتشـار الإعلان واستمراره على نطاق واسع مما يؤدى إلى خلق

أجـيال من الأطفال والشباب تكون أكثر تفاعلاً وميلاً للاستجابة للرسائل الإعلانية.

كما نجد أيضًا أن للإعلان تأثيره على منحنى الطلب العام على السلع الوطنـية والسـلع الأجنبـية، فعندما يكون إعلان الشركة الدولية مكثفًا على منتجاتها فإن الطلب يزيد على السلع الأجنبية ويقل على السلع المحلية خاصة وإن كانـت هـذه الأخيرة مجهولة بالنسبة للمستهلك، هذا الوضع يؤدى إلى انخفـاض الإنتاج المحلي وزيادة نفقات هذا الإنتاج، ويعاد بذلك ليشكل طلب المسـتهلكين نحو تفضيل السلع التي تبيعها الشركات الدولية بعيدًا عن السلع الوطنـية Indigenous goods أى يـتحول نمـط الطلـب إلـى الخارج Outward looking demand.

٢- الإعلان وطبيعة السوق[١]:

كمـا أن للإعلان دورًا وتأثيرًا لا يمكن تجاهله على سلوك المستهلك إلا أننا نجد أن هذا التأثير يختلف باختلاف طبيعة السوق إن كانت سوق تنافسية أو احتكارية أم أنها تسير تبعًا للمنافسة الاحتكارية.

ولكـن مـا هى العلاقة بين الإعلان التجاري ونوعية السوق؟ وما هى أهمية الإعلان التجاري في كل نوع من أنواع السوق؟

أولا: الإعلان وسوق البائعين:

وهـذا السـوق تزيد فيه الكميات المعروضة من سلعة ما عن الكميات

(١) انظـر في ذلـك: هناء عبد الحليم سعيد، مرجع سابق: ٨٢-٨٥، السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٤٦-٦٨.

المطلوبة على هذه السلعة، وتزداد فيه حدة المنافسة بين المنتجين.

ونجد أن الكلاسيك والنيو كلاسيك يرون أن الإعلان التجاري يتنافى مع السوق التنافسية والتي يسودها العلم الكامل بظروف السوق وأثمان السلع وغيره من الفروض الأخرى.

ولكنهم بذلك حصروا أنفسهم في إطار نوع واحد من المنافسة وهو المنافسة السعرية، وتغاضوا عن أنواع المنافسة الأخرى مثل منافسة التميز، بتقديم خدمات إضافية، أو منافسة الجودة وإظهار السلعة بشكل مختلف كتغير حجم السلعة وتصميمها أو اللجوء إلى تنشيط المبيعات بتقديم المسابقات والهدايا وتخفيضات الأسعار وغيرها.

وعلى ذلك فأهمية الإعلان في هذا السوق هو العمل على زيادة الطلب على المنتج وحث المستهلك على استخدامه، وتعريفه بمزايا المنتج والتطوير الذي تم له.

ثانيا: الإعلان وسوق المشترين:

وهذا السوق تزيد فيه الكميات المطلوبة على سلعة ما عن الكميات المعروض منها لظروف متعلقة بالإنتاج أو التمويل أو توريد عوامل الإنتاج، وقد يكون ذلك لفترة محدودة أو قد يستمر لفترة طويلة.

وللإعلان أهمية كبيرة في هذه الظروف؛ حيث يعمل على تقليل الطلب على السلعة، والحد من الاستهلاك وترشيده والتوجيه للبدائل المعروضة وذلك من خلال:

- تعريف المستهلكين بكيفية ترشيد استهلاكهم من المنتج خلال فترة عدم توافره.

- توجـيه المستهلكين إلى السلع البديلة التي يمكنها أن تشبع احتياجاتهم بدلاً من السلع ذات العرض المحدود.
- تعـريف المستهلكين بالمشكلة وأسبابها وإقناعهم بما ينبغى أن يقوموا به لمواجهة هذه الظروف.
- تذكير المستهلكين بالسلعة ذات العرض المحدود.

ثالثا: الإعلان والاحتكار: [1] Monoply

توجد حالة الاحتكار عند قيام شركة واحدة بإنتاج منتج معين، أو موزع واحـد بـتوزيع منـتج معين من المنتجات التي لا توجد لها بدائل تشبع نفس الحاجـة فـي السوق ويخطئ البعض بالاعتقاد بعدم أهمية الإعلان في هذه السوق. إذ أن هناك حاجة للإعلان للتأثير في الطلب وزيادته. من خلال:

- حث المستهلكين الحاليين على زيادة استخدامهم للمنتج.
- تشـجيع المسـتهلكين المرتقبيـن على تجربة السلعة واستخدامها، وذلك بتعريفهم بالسلعة ومزاياها، وترغيبهم في شرائها.
- تعـريف المستهلكين الحاليين والمرتقبين بالتطوير الذي تم بالنسبة للمنتج، سواء كان تطوير جوهري أو شكلي خاص بالعبوة.
- خلـق رأى عـام مؤيـد للمنظمة المحتكرة، واتجاه إيجابي لها من جانب الجمهـور المـتعامل معها بالتعريف بالخدمات والمساهمات التي تقدمها للمحافظـة على البيئة وخدمة المستهلكين، وحل مشاكل الجماهير، وغيره .. وذلك لخلق علاقات عامة طيبة تساعد على استمرار المنظمة وبقائها.

(١) هناء عبد الحليم، مرجع سابق: ٨٤ .

رابعا: الإعلان واحتكار القلة Oligopoly

توجـد هذه الحالة عندما يتكون منتجى سلعة معينة من عدد محدود من الشـركات كبيرة الحجم بالإضافة لبعض الشركات صغيرة الحجم، وكل منهم يمـيز منـتجاته عـن المنتجات الأخرى، وله حصة سوقية من السوق الكلي محدودة ومعروفة.

وغالـبًا مـا تعـتمد الشركات في زيادة مبيعاتها على العناصر غير السـعرية، حيث أن أى تخفيضات سعرية تتبعها كوسيلة لجذب المستهلكين لا ينـتج عنها إلا حرب سعرية تضر الجميع، ومن أهم العناصر غير السعرية والتـي ترتكـز عليها هذه الشركات هو الإعلان، حيث يلعب دورًا هامًا في تعريف المستهلكين الحاليين والمرتقبين بالمنتج وخصائصه ومزاياه وأسعاره. مـن أجـل إثارة اهتمام المستهلك وإقناعه بتفضيله لهذه المنتجات عن البدائل الأخرى، ثم تذكيرهم به حتى يستمروا في استعماله.

خامسا: الإعلان والمنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition

وتوجـد هذه الحالة في وجود عدد كبير من المنتجين لسلعة ما، وسعى كـل منـتج لتمـيز سلعته عن السلع الأخرى بحيث يبدو مختلفًا عن البدائل المعروضة في السوق، ومن ثم تتوفر له حرية تحديد السعر الذي يناسبه.

وللإعلان دور هام في هذه السوق إذ يؤكد على تميز السلعة عن غيرها بتركـيزه علـى الاسـم أو العلامـة الـتجارية المميزة للسلعة، كما يُعرف المسـتهلكين بها وبمزاياها، بالإضافة إلى إثارة رغباتهم وإقناعهم بشرائها ثم تذكيرهم بالمنتج، وخلق نوع من الولاء للمنتج لدى المستهلكين.

ولقد حدث جدال شديد بين الكثيرين حول العلاقة بين الإعلان والتركز

(الاحـــتكار)[1] فهـــناك مـــن يرى أن الإعلان يسير بالسوق لأن يكون سوق احتكاري؛ حيث يرون أنه:

– قد يعمل على دعم نمو عدد من الشركات الكبيرة في صناعة ما مثلاً ممـــا يســـاعد على خلق شركات عملاقة تستطيع التحكم في السوق، كما أن الإعلان الكثيف من الشركة القائمة يزيد من نفقة الشركات التي تزمع الدخول إلـــى هذه السوق، مما يعني معدلاً أقل للأرباح، وقد ينتهي بالخسارة مما يثبط مـــن عزم هذه الشركات لعدم قدرتها على تحمل هذه التكاليف ويصعب بذلك على القادمين الجدد دخول السوق؛ حيث لا تستطيع مجاراة الشركات العملاقة فـــي الإعلانـــات، هذا بالإضافة إلى خفض مرونة الطلب السعرية والمرونة المقطعـــية للطلب، ومن ثم تستطيع هذه الشركات أن ترفع أثمانها دون خشية المنافسة.

---

(١) انظـــر ذلك: السيد أحمد عبد الخالق، ١٩٩٦: ٤٨ : ٦٤ ، Fulop, 1981: 13 – 21, Bain, 1968: 281 – 282.

ويوضـــح الشـــكل التالـــي الفجوة في التكلفة والتي يتحملها المشروع الجديد مقارنة بالمشروع القديم[1].

ويلاحظ منه أن المشروع رقم (٢) الجديد يود الدخول إلى السوق وفي هــذه الحالــة علــيه أن يتحمل بنفقات أعلى بكثير لكى ينتج نفس القدر الذي ينــتجه المشــروع الأول رقم (١) والذي يتواجد في السوق فعلاً، خاصة في المــرحلة الأولى ويظهر هذا في المسافة (ب جـ) إلا أن استمرار المشروع فــي الســوق والإنــتاج يؤدى إلى هبوط النفقة، وكذلك الأثمان التي تخص المشــروع (٢)، ومن ثم تضيق تدريجيًا الفجــوة في النفقة بين المشــروعين (١، ٢) لــذا فــإن النفقات الكبيرة التي على المشروعات الراغبة في الدخول إلى السوق تحملها، قد تشكل حاجزًا ضد دخولها إلى السوق المحلية.

- كمــا يــزعم الــبعض أن المشروعات كبيرة الحجم القائمة في السوق قد تســتفيد بمــا يعرف بالإعلان بطريقة advertisment package؛ حيث تحصــل على كميات أكبر من الإعلانات مما يمكنها من الحصول عليها بســعر أقل من غيرها مما يعنى انخفاض نصيب الوحدة المنتجة المباعة من نفقات الإعلان، ولاشك أن ذلك يخلق لها ميزة في الوقت الذي يشكل فــيه عبئاً إضافياً ضد الشركات الجديدة؛ حيث عليها تحمل نفقات إضافية نسبيًا إذا رغبت في النفاذ إلى السوق.
- كمــا يذهب البعض إلى أن الإعلانات التجارية تستفيد بما يسمى احتكار الشــهرة reputation monoply وهــو أن تخلق انطباع شخصي لدى المستهلك بأن السلع متفاوتة، وأن بعضها -محل الإعلان الكثيف- متميز

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٤٨.

عن غيره بمزايا تجعله أفضل، هذا على الرغم من أن الفروق الموضوعية بين هذه السلع تكاد تنعدم، ويتحقق ذلك من خلال الإعلان التنافسي الإغرائي، والذي يفقد فيه الثمن والجودة دورهما في هذا الصدد لتحل محلهما قدرة المنتجين على كسب الأسواق بخلق الشهرة.

- ويرى Kaldor -بالإضافة إلى ما سبق- أن الإعلان يدفع إلى التركيز من خلال تحويل الطلب عن بعض المنتجات لصالح منتجات أخرى. أى من المشروعات الصغيرة إلى الكبيرة، ومن ثم يقلل عدد المشروعات ليتم الإنتاج في النهاية بواسطة عدد قليل من المنتجين، لذا فإن المنافسة تعتمد على أساس العينات والهدايا والتي تؤدى بالتالي إلى ارتفاع نفقة الإدارة، وتكلفة البيع والأثمان، وإقامة عراقيل في وجه دخول شركات جديدة مما يؤدى إلى تركز قوة السوق.
- أكثر من هذا يرى البعض أن الإعلانات التجارية المكثفة قد تعمل على طرد derive out المشروعات الصغيرة التي لا تستطيع أن تجاريها في حملاتها الإعلانية؛ حيث أن هذه المشروعات الكبيرة تستفيد -من خلال كثافة إعلاناتها- من وفورات الحجم الكبير، والتي تؤدى إلى خفض النفقة المتوسطة للوحدة المنتجة ومن ثم لا تستطيع الشركات الصغيرة المنافسة الاستمرار في السوق خاصة في الأجل الطويل.

ولكن يرد على أن الإعلان يمثل حاجزًا ضد الدخول إلى السوق، بأن البعض يرى أنه وإن كان الإعلان يشكل تحديًا لبعض الشركات التي تود الدخول إلى السوق لأول مرة، فهذا ليس بالأمر كله حيث أن العديد من الشركات المنافسة لمشروعات كبيرة قائمة استطاعت أن تدخل إلى السوق

بأصناف تنتمي إلى ذات السلعة المعلن عنها بكثافة.

ومن ثم فإن الإعلان ليس هو العائق الوحيد أمام الدخول إلى السوق حيث توجد عوائق أخرى ومنها كثافة الإنفاق على المصانع والآلات.

وعلى ذلك فلابد من البحث عن طبيعة السوق بصفة عامة، والدور الذي يلعبه التطور التكنولوجي، ومدى تعقد هذه التكنولوجيا فكل ذلك قد يكون عوائق لدخول السوق وليس الإعلان وحده.

وحول القول بأن الإعلان يضع عقبات ضد الدخول إلى السوق من خلال تميز المنتجات ظاهريًا لتبدو أكثر إغراءً وتفردًا عن غيرها يُرد عليه بأن الإعلان بذلك قد يعمل في اتجاه زيادة المنافسة وليس لزيادة التركيز. وذلك إذا ساعد على إدخال سلع جديدة في السوق أو دفع المنتجين إلى التنافس في سبيل تحسين منتجاتهم وتطويرها.

والقول بأن الإعلان قد يؤدى إلى تحقيق اقتصاديات الحجم الكبير(١) مما يضيف إلى العقبات التي تعترض نحو الدخول إلى السوق. ويرى البعض ومنهم Peter Doyle أن الجدل التقليدي حول الإعلان يُعد مبسطًا للغاية حيث يدرس اقتصاديات الحجم كما لو كان المشروع ينتج سلعة واحدة فقط؛ هذا على الرغم من أن معظم المشروعات الآن تنتج أكثر من سلعة من ناحية، وقد تنتج أكثر من صنف من ذات السلعة، وكل صنف يحمل علامة تجارية مختلفة مما قد يؤدى إلى تنافسها مع بعضها، ومن ثم فإنه كلما تعددت السلع التي ينتجها المشروع الواحد كلما قلت اقتصاديات الحجم.

---

(١) انظر في ذلك: Telser, 1964, 537-562, Orstein, السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٦١.

وخلاصـــة مـــا سبق أن بعض الكتاب يرون أن الإعلان أداة للتنافس ولـــيس للـــتركز، ولقـــد قام Telser بعدة دراسات حول العلاقة بين الإعلان والـــتركز فـــي السـنوات ١٩٤٧، ١٩٥٤، ١٩٥٨ شــملت ٤٢ صناعة في الولايات المتحدة، ووجد أنه توجد علاقة إيجابية ولكنها ليس ذات مغزى[1].

وبإيجـــاز مازالت مسألة الخلاف بين الكتاب حول تأثير الإعلان على مدى التركيز إلا أن هذا الخلاف يدور في إطار فهم معين للتركيز والمنافسة، ولاشـــك أن ذلك الفهم يدفعنا نحو توضيح مفهوم المنافسة، والتي من الممكن أن تكـــون منافسة كاملة أو احتكارية حسب قواعد النظرية الاقتصادية، ولكن مـــا يقصده الاقتصاديون حينما يقولون أن الإعلان يؤدى إلى ظهور الاحتكار هـــو ظاهـــرة المنافسة الاحتكارية حيث تستطيع قلة من المنتجين التحكم فيه حجمًا أو نوعًا أو ثمنًا.

١-٣ الإعلانات ومستوى الأثمان:[2]

يمـــارس الإعلان التجاري -بلا شك- تأثير محسوسًا على الأثمان من خلال عدد من الطرق:

- من خلال كفاءة أداء الشركات وفاعليتها نتيجة كثافة الإعلانات.
- وفورات الحجم الناتجة عن الإنتاج الكبير.
- والســـؤال الآن هـــو مـــن الـــذي يتحمل عبء تكلفة الإعلان المنتج أم المستهلك؟

(١) انظر في ذلك: Reekie, 1981: 100-102, Chiplin & Stunges, 1981: 107

(٢) انظـــر في ذلـــك: نيلا الحسيني النجار، مرجع سابق: ٥٦، السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٦٨-٧٢.

أو بمعنى آخر هل يؤدى الإعلان عن السلعة إلى رفع ثمنها أم خفضه؟

وفي ذلك يرى البعض أن الإعلان التجاري يعني تحمل المنتجين نفقات إضـافية لإعـلام المستهلك بالسلعة، ولذا يتعمد متخذي القرارات في المنشأة تضـمينها ضمن ما يسمى ببنود تكلفة التسويق، وأن هذه النفقات ستؤدي في الـنهاية إلـى زيادة أثمان هذه السلع والخدمات المعلن عنها، وعلى ذلك فإن المستهلك الأخير هو الذي يتحملها بصورة مباشرة خاصة وأن الإعلان يؤدى إلـى ربط المستهلك بالسلعة وذلك بخلقه لنوع من الولاء للعلامة التجارية أو الاسم التجاري، وكذلك بخلقه لنوع من الاحتكار في السوق.

وفـي المقـابل يـرى البعض أن الإعلان التجاري لا يعمل على زيادة أثمـان السـلع المعلن عنها بل قد يعمل على خفضها؛ حيث ينبغي النظر إليه كـأحد أنواع النفقات كتكاليف الأجور والمواد الخام، وأن الإعلان يعمل على خفـض متوسـط نصـيب الوحـدة من النفقات الثابتة مما يؤدى إلى تحقيق اقتصاديات الحجم في الإنتاج والتسويق.

وهـناك رأى ثالث يرى أن نفقات الإعلان لا يتحمل بها أى من المنتج أو المسـتهلك ولكن الإعلان ينفق على نفسه بنفسه[1] وأن طريقة في ذلك أنه يعمـل على زيادة إقبال الجمهور نحو شراء ما يعلن عنه من منتجات، الأمر الـذي يـؤدى إلـى زيادة في كمية إنتاجها والخفض في تكلفة الوحدة منها، وتحقـيق الوفـر فـيما ينفقه الجمهور على شرائها مما يفسح المجال لزيادة المدخرات، وبهذا يسهم الإعلان في حل المعادلة الصعبة التي تواجه مجتمعنا وهـى كـيف يمكنـنا أن نزيد الإنتاج وفي نفس الوقت نزيد من كمية السلع

---

(١) محمود عساف، مرجع سابق: ٢٢.

والخدمات مع استمرار التزايد في المدخرات من أجل استثمارات جديدة.

خلاصة القول:

أن الإعــلان الــتجاري قد يعمل على زيادة المبيعات والأرباح بالتالي: ولكــن لــيس بالضــرورة عــن طريق زيادة الأسعار بل من خلال تحقيق اقتصــاديات الحجم الكبير. ومن ثم يصعب وضع قاعدة عامة تنطبق في كل الحــالات عن أثر الإعلان على نفقات الإنتاج، والتي تختلف باختلاف توزيع تلــك النفقات على عناصر الإنتاج المختلفة من عمل ورأس مال ومواد، كما تتأثر بدرجة وجود النفقات الثابتة إلى النفقات المتغيرة، وعلى ذلك فإن الحكم لا يتوقف على ما إذا كان الإعلان يؤدى إلى رفع الأسعار أو خفضها، وإنما ينـبغى تحلــيل كل حالة على حدة؛ حيث أن هناك بعض السلع التي أصبحت موضعًا لإعلانات مكثفة، ومع ذلك فأسعارها تقل كثيرًا عن الأسعار قبل بدء الإعــلان، مما يشير إلى أن الإعلان قد أسهم في خفض النفقات وأسعار البيع نتــيجة لزيادة الطلب. ونجد على النقيض من ذلك أن سلعة أخرى يُعلن عنها كثــيرًا دون أن تــنخفض أسعارها (المشروبات الغازية) بل على العكس نجد أنها ترتفع.

ونخلص من ذلك أن الإعلان هو أحد عناصر الإنفاق، وبالتالي يصعب تحديــد أثــره علــى إجمالي النفقات وأسعار البيع إلا إذا درسنا العلاقة بين النفقات وتركيبها (متغيرة وثابتة) وبين حجم الإنتاج والمبيعات.

المبحث الرابع

النشاط التسويقي في ضوء الإسلام

مـــن المباحث السابقة وجدنا أن الإعلان له من الآثار السلبية قدر ماله مـــن الآثـــار الإيجابية، ولذا ينبغى أن ننظر له نظرة موضوعية ليكون هدفنا لـــيس بالتأييد المطلق ولا الرفض البت، وإنما نتخذ بين ذلك سبيلا كى نعظم مـــن مـــنافعه وندنـــى من سلبياته لنصل بذلك إلى أفضل استخدام ممكن لهذه الأداة.

ولـــيس هـــناك أعظم من دين الإسلام في تحقيق هذه الوسطية ولترشيد هـــذه الأداة. ولدراسة هذا النشاط من وجهة النظر الإسلامية لابد أن نقرر أنه طالمـــا كان هذا النشاط جزء من العمليات التسويقية، فإنه ينبغى في البداية أن نـــتعرف على معنى النشاط التسويقي بشكل إجمالي لننتقل بعد ذلك إلى شرح هذا النشاط وكيفية ترشيده.

النشاط التسويقي:

يشمل تلك الأنشطة التجارية المختلفة التي تتضمنها عمليات تدفق السلع والخدمـــات مـــن أماكن إنتاجها حتى وصولها إلى المستهلك النهائي، لذا فهو يضـــيف أحد الأنشطة الإنتاجية في المجتمع؛ حيث يضيف منافع مكانية بنقل الســـلع مـــن أماكن إنتاجها إلى حيث الطلب عليها، ومنافع زمانية عن طريق تخزين السلع لحين الحاجة إليها، كما يضيف التسويق أيضًا منافع في الملكية والحـــيازة، وذلـــك بـــنقل ملكـــية السلع والخدمات وحيازتها بين الأفراد في المجـــتمع. مـــن ذلـــك يتضح أن التسويق يشتمل على جوانب رئيسية للنشاط

التبادلي تتلخص في الجوانب الثلاثة الآتية[1]:

١- الانتقال المادي للسلع والخدمات: ويتضمن النقل والتخزين والفرز وتحديد الرتب التجارية.

٢- انتقال ملكية السلع وحيازتها: ويتضمن جمع المعلومات والبحث عن الأسعار ثم نقل حق الملكية.

٣- إدارة السوق والمنظمات التسويقية: يتضمن تخطيط سياسات التسويق للمنشآت العاملة في المجال التسويقي من حيث أنواع السلع ومواصفاتها وعلاماتها التجارية وطرق بيعها والإعلان عنها.

ونجد أن النشاط التسويقي تتميز فيه ثلاث طوائف مختلفة الاهتمامات هى:

الأولى: طائفة المنتجين، وينصب اهتمامهم بالدرجة الأولي على تحقيق أقصى ربح ممكن من خلال مبادلتهم منتجاتهم من خلال عمليات البيع.

الثانية: طائفة المستهلكين والذين يسعون للحصول على أقصى إشباع ممكن من وراء شرائهم وتملكهم للسلع والخدمات المختلفة.

الثالثة: طائفة رجال الأعمال (الوسطاء) والتي تسعى للحصول على أقصى عائد ممكن مقابل أدائهم لعمليات التبادل بين طائفة المنتجين وطائفة المستهلكين.

ومن أجل ألا يحدث تعارض أو تضارب بين مصلحة كل طائفة من الطوائف الثلاث فقد حدد الإسلام قواعد للتبادل تكفل تحقيق مصالح أطراف التعامل والمجتمع ككل، وهى قواعد تختلف عن تلك المعمول بها في الدول الاشتراكية –والتي تعتمد على التخطيط المركزي للإنتاج والتبادل والتوزيع.

(١) محمد عبد المنعم عفر، ١٩٨٥: ٣١-٤٤، عبد الله بن محمود، ١٩٨٢.

كمــا تخــتلف القواعد الإسلامية عن تلك المعمول بها في النظام الرأسمالى- والذي يعتمد على الحرية الاقتصادية.

وتنقسم هذه القواعد إلى:

أولا: قواعد عامة:

وهى تنطبق على النشاط التسويقي ككل. ومن هذه القواعد:

- مــنع تــبادل السلع الضارة والتي لا نفع من ورائها في الظروف العادية فــنجد أن الــنظام الاقتصادي الإسلامي يختلف عن غيره من النظم من حيــث أنــه يربط الجانب الاقتصادي بالجانب التشريعي الإسلامي على عكــس الــنظم الوضعية، التي ينصب اهتمامها عادة بالجانب الاقتصادي فحســب مــن حيث تحقيق رغبات المجتمع، وإشباع هذه الرغبات بغض النظر عما إذا كانت هذه الرغبة سيئة أو طيبة.

  وعلــى ذلــك فإن الإسلام يقيم نظامه الاقتصادي على أساس حماية المجــتمع وتحقــيق مصالحه المختلفة، فكان أول ما نبه عليه الإسلام وأكده: منع الاتجار في المحرمات بيعًا أو شراء أو نقلاً أو توسطًا أو قــيامًا بــأى عملــية من عمليات تسهيل تداول السلع المحرمة والتي تضــر بالفرد والمجتمع، كما حرم أيضًا إنتاجها، حتى ولو كانت هذه الســلع المحــرمة تعود بالنفع المادي الكبير على المجتمع كتحريمه للخمــر مثلاً بالرغم من الأرباح التي تعود على منتجيها وبائعيها من جراء إنتاجها أو بيعها.

  فقــد قــال رســول الله ﷺ "إن الله ورســوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام" (رواه البخارى).

كما قال ﷺ "لا ضرر ولا ضرار" (رواه البخارى)

ومـن المـواد المحرمة "المواد الإعلامية" التي تروج الفكر الملوث، واللهـو المحظـور، وتسـوق الفن المسموم مما يفقد أبناء المجتمع "المناعة ضد الضياع والانهيار" ومن هذه المواد الإعلامية الإعلانات الـتجارية الحالـية والتـي تشجع زيادة الاستهلاك من بعض السلع الضارة بالمستهلك كالسجائر والكحولات.

- قيام الدولة بمراقبة التعامل:

وذلـك مـن خلال نظام الحسبة، وهى الأمر بالمعروف والذي تتحقق به مصـلحة المجـتمع، والنهى عن المنكر، وهو كل ما يُلحق الضرر بالفرد أو المجـتمع، ومن وظائف المحتسب مراقبة الغش في أصناف السلع والأسعار، والغش في الكيل والميزان، وتوصيل الحقوق إلى أطرافها، وبذا يمكن ضمان حقـوق أطراف التعامل، وعدم وجود تعارض بين المصالح الفردية ومصلحة المجتمع، وضمان سيادة القواعد الإسلامية للنشاط الاقتصادي.

ثانيا: قواعد تخص الانتقال المادي للسلع والخدمات:

وللإسـلام قواعـد فـي عمليات معاينة وفرز وتدريج السلعة، وتحديد مواصـفاتها تبعًا لنوعيتها وجودتها؛ حيث يلزم أن يكون التعامل على أساس مواصـفات محددة تظهر جودة السلعة، كما ينبغي أن تكون الوحدات المتبادلة مـن السـلعة معـروفة الوزن أو المقدار وذلك حتى تسود الثقة في المجتمع الإسـلامي في جميع معاملاته. قال تعالى في كتابه العزيز ﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلاً﴾ (الإسراء: ٣٥)

وعـن أبـي هريـرة ﷺ "أن رسول الله ﷺ مر على صبرة (أى كومة)

طعـــام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال: ما هذا يا صاحب الطعام قال: أصـــابته السـماء يا رسول الله. قال: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس من غشنا فليس منا" (رواه مسلم)

وعلـــى المنتجين والوسطاء أن تصل السلع بمواصفاتها التي يرغب فيها المستهلكون إلى أماكن الاستهلاك بأقل تكاليف ممكنة ليحققوا أرباحاً.

ثالثا: قواعد انتقال ملكية السلع وحيازتها:

ويتضـــمن هـــذا الجانـــب عـــددًا من الوظائف والعمليات التسويقية المرتبطة بنقل ملكية السلع وحيازتها ومنها:

- جمع المعلومات المتعلقة بطلبات السوق واحتياجات المستهلكين وأذواقهم والأسـعار السـائدة والمتوقعة. فسياسات الإنتاج والتسويق في المجتمع الإســلامي تلـزم بتوفـير الضروريات ثم شبه الضروريات فالكماليات، ولتحقـيق ذلـك يتعين دراسة هذه الاحتياجات وتحديدها بدقة مع دراسة أذواق المســتهلكين وقدراتهم الشرائية، وإمكانية تحقيق البائعين للربح من جهودهـم فـي توفـير هذه الاحتياجات أو قيام الدولة بتقديم المساعدات اللازمـة في هذا المجال. كما أن الأخلاق الإسلامية وما فيها من صدق التعامل ما يحد من المعاناة في الربح.
- التأثـير فـي طلـبات الأسواق واحتياجات المستهلكين باستخدام وسائل الدعايـة والإعـلان والطرق المختلفة لترويج البيع لاجتذاب المستهلكين وتعـريفهم بمـزايا واسـتعمالات السلعة التي يحوزها البائع والتي قد لا يكـون على دراية بها. فقد روى مسلم في صحيحه عن أبي ذر مرفوعًا "ثلاثـة لا يـنظر الله إليهم يوم القيامة ولا يزكيهم ولهم عذاب أليم قال:

فقرأها رسول الله ﷺ ثلاثة مرات فقلت: خابوا وخسروا، من هم يا رسول الله؟ قال: المسبل، والمنان، والمنفق سلعته بالحلف الكاذب" والمنفق سلعته أى يروجها.

- معـنى ذلـك أن الإسلام لا ينكر ترويج السلعة أو الإعلان عنها، ولكن وضع لهذا الترويج ضوابطه فدعا لأن يبنى على أساس الصدق، وبمعنى أن يكـون هـناك تطابق بين مضمون الرسالة الإعلانية مع الخصائص الحقيقية للسلعة ذاتها.

ويذكـر عـن العداء بن خالد قال: كتب لي النبى ﷺ "هذا ما اشترى محمـد رسول الله من العداء بن خالد. بيع المسلم من المسلم، لا داء ولا خبثة ولا غائلة"[1]. وقال عقبة بن عامر: لا يحل لامرئ يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخـبره. وذلك لأنه إذا وجد اختلاف أو تبين عدم الصدق فإن الطلب على هـذه السـلعة يلقى هبوطًا حادًا. وقد جاء في الأثر في وصف التجار الأبرار "أنهم الذين إذا باعوا لم يمدحوا وإذا اشتروا لم يذموا".

- ولقـد نهى الإسلام عن تجاوز الحقيقة أو أن يبالغ البائع في إظهار مزايا سـلعته وإخفـاء عيوبها إما لتضليل المشترى، وجعله يفضل سلعته عن غيرها من السلع، وإما لحثه على شراء ما لا يحتاج إليه.

وذلـك لأنه في الحالة الأولي يساعد على نشر الغش والتدليس على المشـترى. وفي الحالة الثانية فإنه يساعد على الإسراف في الاستهلاك، ومن ثـم فهـو بذلـك يسـعى لنشر نزعة وثقافة استهلاكية حيث يدفع نحو زيادة

(١) صـحيح الـبخارى صـ٣٦٢ . ومعنى داء أى عيب، وخبثة أى حرام، وغائلة أى سارقة.

الاستهلاك، بل قد يدفع نحو شراء سلع لا يحتاجها المستهلك، الأمر الذي قد يضعف من قدرة المجتمع على الادخار والاستثمار، ومن ثم تضعف إمكانات تحقيق التنمية الاقتصادية.

قال رسول الله ﷺ "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا فعسى أن يربحا ربحاً ويمحقا بركة بيعهما" (رواه مسلم والبخارى)

- كما أنه بذلك يعتبر نشاط خادع ومضلل بسبب خلقه لحاجات زائفة ليعيش الأفراد في خيلاء ورفاهية مادية كاذبة، هذا بالإضافة إلى أننا نجد أن إعلام المستهلك بسلعة ما على نحو مفرط، متجاوزين الحدود المطلوبة يتضمن مبالغات وإدعاءات كاذبة. لدرجة استخدام المعلنين الإغراءات بالهدايا وغيرها، والتي لا تتساوى مع القيمة الحقيقية للسلعة ويتسبب ذلك في:

- التغرير بالمستهلك وحثه على الشراء، ويعتبر هذا من قبيل غش المستهلك الذي نهى عنه الإسلام.

قال تعالى:﴿إِنَّمَا يَفْتَرِي الْكَذِبَ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْكَاذِبُونَ﴾ (سورة النحل: آية ١٠٥)

ويقول تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لا يُفْلِحُونَ مَتَاعٌ قَلِيلٌ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾ (النحل: آية ١١٦، ١١٧)

ويقول رسول الله ﷺ "الحلف منفقة للسلعة ممحقة للبركة" (رواه البخارى)

أى أن اليمين الكاذب في البيع سبب لرواج السلعة إلا أنه يكون سببا في محق الربح.

- يــربى في نفس المستهلك المسلم الرغبة في الحصول على هذه الهدايا القــيمة دونما عمل، ومن ثم يدفعهم إلى التواكل وتثبيت هممهم مما يعود بالضـــرر علـــى المجــتمع ككل. فقد قال تعالى محثًا على العمل: ﴿وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ﴾ (سورة التوبة آية ١٠٥)
- وقد تنحرف الإعلانات نحو التركيز على مخاطبة الشهوات والغرائز، حيــث يــتعرض المســتهلك لألوان من التأثير الفكري والثقافي الهابط، والتركــيز علـــى غريـــزة الجنس لدفع واستحثاث المستهلك على الشراء وللوصـــول إلـــى أغراضـــهم البيعية. قال تعالى: ﴿قُلْ لا يَسْتَوِي الْخَبِيثُ وَالطَّيِّبُ وَلَوْ أَعْجَبَكَ كَثْرَةُ الْخَبِيثِ﴾ (سورة المائدة آية ١٠٠)
- كمـــا نجد أنه إن أدى الإعلان إلى التركيز والاحتكار فقد نهى الإسلام عنه لما للاحتكار من مساوئ يعاني منها المجتمع. ومن هذه المساوئ:

١- ارتفاع أثمان السلع عن أثمانها في ظل المنافسة.

٢- عدم إدخال تحسينات وتجديدات في عمليات الإنتاج لانعدام المنافسة.

٣- تحديـــد الإنتاج ونقص كمياته عن الكميات التي يمكن الوصول إليها فـــي ظـــل المنافســـة وفي ذلك نقص في الناتج القومي، وعدم تحقق التوظف الكامل للموارد الإنتاجية.

٤- عـــدم إمكانـــية تحقـــيق إشباع احتياجات المجتمع بالدرجة المطلوبة والممكنة اقتصاديا.

لـــذا فقـــد نهى الإسلام عن الاحتكار. فقد قال رسول الله ﷺ: "من احتكر فهو خاطئ".

ممـــا ســـبق نســـتنتج أن الإعلان قوة لا ينبغى إهمال شأنها في النشاط

التسـويقي الحديـث حيـث يغري الناس بالأوصاف الخلابة، والأساليب الجذابـة، وبالكلمات المكتوبة حيناً، وبالصوت والصورة والنغم حيناً آخر، ولـذا فـإن من واجبنا أن نلتزم بقواعده السليمة وأصوله الصحيحة ولهذا يطالب المعتدلون بفرض الرقابة على ممارسته ليكون متمشيا مع مصلحة المجتمع. فالإسلام يرى أن تكون ملكية وسائل الإعلان موزعة بين تملك الدولـة وتملـك الأفـراد إلا أنه لابد أن يكون للدولة سلطة ورقابة على الإعـلان في ضوء حقوق الحرية في الإسلام. فمهمة الدولة الإسلامية أن تحـول الفكرة إلى عمل، والقيمة إلى قانون، وأن تنقل المثاليات الأخلاقية إلى ممارسات واقعية، وأن ننشئ من المؤسسات والأجهزة ما يقوم بمهمة الحراسـة والـتطوير، لهـذا كله وأن تقوم بمراقبة التنفيذ بعد ذلك فمهمة الدولـة أن تعمـل علـى إقامـة الفـرائض والواجبات، وأن تمنع دخول المحرمات.

وقـد قـال تعـالى في وصف المؤمنين الممكنين في الأرض: ﴿الَّذِينَ إِنْ مَكَّنَّاهُمْ فِي الأَرْضِ أَقَامُوا الصَّلاةَ وَءَاتَوُا الزَّكَاةَ وَأَمَرُوا بِالْمَعْرُوفِ وَنَهَوْا عَنِ الْمُنْكَرِ﴾ (سورة الحج: آية ٤١)

فلابـد أن يظهـر هـذا التمكين بإشاعة الحق والخير والصلاح ومقاومة الباطل والفساد.

ومـن هؤلاء المسئولون عن الإعلان فهم يدخلون في نطاق حديث رسول الله ﷺ "كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته" (متفق عليه عن ابن عمر)

المبحث الخامس

رؤية لكيفية ترشيد الإعلانات التجارية

إن الإعلان ينظر إليه على أنه سلاح ذو حدين أحدهما يكون بالغ الأثر فــي تحقــيق التقدم الحضاري من خلال تبادل الثقافات والحضارات، وتوثيق عُرى التعاون بين الدول والشعوب، والآخر يمثل خطراً كبيراً على العلاقات الدولــية؛ حيث يُستغل الإعلان في بث أفكار هدامة، وإحداث تشقق في البناء القــيمى والاجتماعــي، ممــا يسهل على الغزو الفكري لهذه الشعوب لتساير مصـــالح الدول المستعمرة المسيطرة على أجهزة الإعلان، أو لنشر الإباحية التي تلبس قناع الإصلاح الاجتماعي.

ولـــذا كان لزاماً أن نقوم بدراسة كيفية ترشيد الإعلان التجاري لتحقيق صـــالح المجتمع فالإسلام لا يوافق آراء المتشددين بأن الإعلان نقمة لا فائدة تــرجى مــن ورائه، كما أنه لا يقف أيضًا بجانب المتساهلين في أن الإعلان نعمـــة مطلقة، فالإسلام لا يعطى الحرية الكاملة للإعلان -كما تراها نظرية الحرية- كما أنها لا تقيده تقييداً مطلقاً- كما في نظرية السلطة. وإنما هو دين الوســطية، ولـــذا يســـعى وراء ترشيد الإعلان التجاري لما فيه صالح الفرد والمجــتمع. بمعنى وضع نظرية للإعلان الإسلامي تحدد المبادئ والأصول والقواعد العلمية المستمدة من الإسلام والتي تحكم عملية الإعلان في المجتمع الإســـلامي فكمـــا قال تعالى: ﴿وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا﴾ (سورة البقرة آية ١٤٣).

ولا يـــنظر للإعلان على أنه نشاط منفرد، وإنما ينظر إليه من خلال

النشـــاط الإعلانـــي ككل ولترشيد استخدام وسائل الإعلان لابد على المخطط الإسلامي في مجال الإعلام أن:

- يـــربط أهداف الخطط الإعلانية الموضوعة بمقاصد الشريعة الإسلامية، وذلـــك بـــأن يلـــتزم فـــي تحديد أهدافه بالعقيدة، والفكر والقيم والأخلاق الإســـلامية، وأن تـــنكر السياســـات المبنية على أن "الغاية تبرر الوسيلة" وذلك بما يحقق مصالح الإنسان ويدرأ المفاسد عنه في الدنيا والآخرة.
- أن يجمع بين المثالية المندوبة والواقعية المفروضة فقد جمع الإسلام بين الحـــرص على بلوغ الإنسان أعلى مستوى من المثالية وبين عدم إغفال طبيعته وواقعه في نفس الوقت. وقوام هذه المثالية الاعتدال وعدم التفريط وعدم حرمان نفس الإنسان أو عقله أو جسده من الطيبات والمتع الحلال.
- توحـــيد الخطـــط الإعلامية الإسلامية. فوجود سياسة إعلامية موحدة هو الضـــمان الوحـــيد لتحقـــيق هـــذا المبدأ سواء فيما يصدر عن المجتمع الإسلامي أو فيما يستورد من الخارج.

ولقـــد أصدر المؤتمر العالمي الأول للإعلام الإسلامي الذي عقد في شـــوال ١٤٠٠هـــــ فـــي جاكـــرتا قرار بإنشاء مجلس أعلى عالمي للإعلام الإســـلامي فـــي العالم، ويعتبر هذا المجلس هو الجهاز المختص بتطبيق هذا المـــبدأ، ويجب أن يلتزم بما يصدره من سياسات جميع أجهزة وسائل الإعلام المعنية بالتأليف والإنتاج والنشر.

– التغطـــية لكافة فئات البشر؛ فينبغى أن يغطى الإعلام الإسلامي ليس فقط جميع نواحى الأرض وإنما كذلك يغطى جميع فئات البشر على أن يوجه إلى كـــل فـــئة مـــنهم بأســـلوب مناسب لهم. فنجد على سبيل المثال أن جمهور

الأطفـــال -وهم جمهور مقلد- ينبغى أن نهتم بالإعلانات المقدمة إليهم لما لهـذا الإعــلان مــن تأثير بالغ الخطورة على تكوين شخصيته. أما بالنسبة لجمهــور المراهقين -وهو سن الخيال الجامح والأحلام والتطلعات- فينبغى أن يبــتعد الإعــلان عــن الإثارة الجنسية حتى يقيهم من التخبط والخطيئة. وأخــيرا جمهــور الشــيوخ -ولهم خصائص خاصة- فلابد من العمل على إشباع ميولهم وحاجاتهم بما يتفق وتعاليم الإسلام.

- المحافظــة على الأمن الاجتماعي. فعلى الإعلامي -وهو الممثل الأساسي وحــارس الــبوابة الإعلامية- أن يمنع أى مادة إعلامية أن ترى النور عبر البوابة التي يحرسها إذا كان بها أى مساس بالقيم والمبادئ الإسلامية.

- الاهتمام بمضمون الرسالة الإعلامية، والتي ينبغى أن يتوفر فيها عدد من الخصــائص مــن بيــنها الصدق وهو الصفة بالغة الأهمية في الرسالة الإعلامــية لأنها ضمان الفوز بثقة الناس، ويقول تعالى: ﴿فَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنْ كَذَبَ عَلَى اللَّهِ وَكَذَّبَ بِالصِّدْقِ إِذْ جَاءَهُ﴾ (سورة الزمر آية ٣٢)

وأيضا شرف الغاية والمقصد، فلا اشتغال بالتافه من الحديث، ولا إسراف في الترفــيه، ولا اســتهتار بعقلــية الجماهير أو استثارة ميولهم الدنيا وغرائزهم السفلى، بل إصلاح للفرد والمجتمع.

فالإســلام ينهى عن استخدام الكلام المعسول لخداع مستقبل الرسالة الإعلانية بزخرفة القول لإثارة غروره أو لمس مشاعره.

وقــد قال تعالى: ﴿وَكَذَلِكَ جَعَلْنَا لِكُلِّ نَبِيٍّ عَدُوًّا شَيَاطِينَ الإِنسِ وَالْجِنِّ يُوحِي بَعْضُهُمْ إِلَى بَعْضٍ زُخْرُفَ الْقَوْلِ غُرُورًا﴾ (سورة الأنعام آية ١١٢)

- الاهــتمام بالمواد الإعلامية رفيعة المستوى. فلا يكون الهم الأول لواضع

الإعـــلان هـــو إرضـــاء المستهلك وإشباع غرائزه، بل يكون من واجبه الثـــبات على الحق والالتزام بالصدق. فكما قال تعالى: ﴿وَأَنِ احْكُمْ بَيْنَهُمْ بِمَـــا أَنْزَلَ اللَّهُ وَلا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ وَاحْذَرْهُمْ أَنْ يَفْتِنُوكَ عَنْ بَعْضِ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ إِلَيْكَ﴾ (سورة المائدة آية ٤٩)

ومـــن ثـــم فعلـــى الإعلامي أن يعمل على ترقية اهتمامات الجماهير وتعديل سلوكهم ولكن بمواد إعلامية رفيعة المستوى.

وخلاصة القول:

أنـــه لابـــد مـــن الاهـــتمام بالدعاية الفعالة والإعلان المؤثر ولكن من خلال إعلانـــات جـــيدة لترقـــية اهتمامات الناس حتى يستطيعوا تذوق الفن الرفيع النظيف لتخليصهم من أغلال الإنتاج الهابط. وألا يكون الهم الأول للمعلن هو تعـــريف المستهلك بالسلعة وتعديل سلوكه باستخدام إعلانات هابطة المستوى، فكل ذلك من شأنه التأثير على الفرد والذي هو وحدة بناء المجتمع.

فلنقف جميعاً يداً واحدة لتكوين مجتمعًا إسلاميًا يبنى على عبادة الله وتقواه.

أولا: المراجع باللغة العربية:

١- أحمـــد ســيد مصطفى "إدارة التسويق مدخل معاصر" جامعة بنها غير مدون، ١٩٩٤ .
٢- إســماعيل محمــد محمــد الســيد: "الإعلان"، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، ١٩٩٠ .
٣- الدســوقى حــامد أبــو زيــد: "تأثير الإعلان التليفزيونى على مراحل السلوك الشرائي للمشاهد دراسة ميدانية" ، مجلة الإدارة العدد الثاني المجلد (٢٥) يناير ١٩٩٣ .
٤- الســيد أحمــد عــبد الخالق: "دراسة تحليلية في الجوانب الاقتصادية للإعلانات التجارية" ، مكتبة النهضة العربية، ١٩٩٦ .
٥- بســيونى إبراهيم حمادة : "العلاقة بين الإعلاميين والسياسيين" ، مجلة عالم الفكر (٢٣) ، عدد (١،٢) يوليو، ديسمبر ١٩٩٤ .
٦- حســنى خــير الله: "الأحــوال العالمية للإعلان" ، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٧٦ .
٧- حســين فتحـــي عثمان: "حدود مشروعيات الإعلانات التجارية لحماية المتجر والمستهلك" ، مصر المعاصرة، (٤٢٧) ، يناير ١٩٩٢ .
٨- ســعيد إسماعيل: "مدخل إلى الإعلام الإسلامي" ، دار الحقيقة للإعلام الدولي، ١٩٩١ .
٩- سمير محمد حسنين: "الإعلان" ، عالم الكتاب، القاهرة، الطبعة الثالثة، ١٩٨٤.

١٠- طلعت أسعد عبد الحميد: "أساسيات إدارة الإعلان" ، مكتبة عين شمس، القاهرة، الطبعة الثالثة، ١٩٨٨.

١١- طلعت الزهيرى: "الإعلان بين العلم والتطبيق" ، دار المعارف، القاهرة، ١٩٧٥ .

١٢- طيبة اليحى: "بصمات على ولدي" ، دار الوطن للنشر، الرياض، ١٩٩٢.

١٣- عائشة مصطفى المنياوى: "سلوك المستهلك: مفاهيم علمية في إطار الاستراتيجية التسويقية" ، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٩٥ .

١٤- عبد الفتاح الشربينى، نعيم حافظ أبو جمعة: "موضوعات في الإعلان" ، غير مدون، القاهرة، ١٩٩١ .

١٥- عدلى رضا، عاطف العبد: "برامج المرأة في الراديو والتليفزيون" ، مؤسسة البستانى، القاهرة، ١٩٨٨ .

١٦- على السلمى: "الإعلان" ، دار المعارف، القاهرة، الطبعة الثالثة، ١٩٧٨ .

١٧- على جريشة: "نحو إعلام إسلامي: إعلامنا إلى أين؟" ، مكتبة وهبه.

١٨- عواطف عبد الرحمن: "الحق في الاتصال بين الجمهور، والقائمين بالاتصال" ، مجلة عالم الفكر، المجلد (٢٣)، العددان (١، ٢)، يوليو، ديسمبر، ١٩٩٤ .

١٩- محمد الوفائي: "الإعلان"، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، ١٩٨٩.

٢٠- محمد عبد المنعم عفر: "الاقتصاد الإسلامي، دراسات تطبيقية"، الجزء الثاني، دار البيان العربي للطباعة والنشر والتوزيع، جدة، ١٩٨٥

٢١- محمود عساف: "أصول الإعلان"، دار الناشر العربي، القاهرة، ١٩٧٥.
٢٢- محمود كرم سليمان: "التخطيط الإعلامي في ضوء الإسلام"، دار الوفاء للطباعة والنشر، المنصورة، الطبعة الأولى، ١٩٨٨.
٢٣- مرعى مدكور: "الإعلام الإسلامي: وخطر التدفق الإعلامي الدولى"، رابطة الجامعات الإسلامية.
٢٤- مركز البحوث: "الإعلان التليفزيوني دراسة ميدانية"، وكالات الأهرام للإعلان، القاهرة، أكتوبر، ١٩٩٧.
٢٥- نبيل الحسينى النجار: "الإعلان والمهارات البيعية"، الشركة العربية للنشر والتوزيع.
٢٦- "الأصول العلمية للتسويق والبيع والإعلان" مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٩١.
٢٧- هربرت أ. شيللر: "المتلاعبون بالعقول"، ترجمة عبد السلام رضوان، عالم المعرفة، الكويت، أكتوبر ١٩٨٦.
٢٨- هناء عبد الحليم سعيد: "الإعلان"، الشركة العربية للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٩٩٥.
٢٩- يوسف القرضاوى: "دور القيم والأخلاق في الاقتصاد الإسلامي" ، مكتبة وهبة، ١٩٩٤.

ثانيا: المراجع باللغة الإنجليزية:

1- Bovee Arens: "Contemorary Adverising", Second edition, Richard D, Irwin, INC, 1986.
2- Brewster: "Introduction to Advertising", Mc Graw – Hill Book Company, INC, London, 1954.
3- Chiplin, B, B. sturgess: "Economics of Advertising", HoH, Kinhartand winston, London, 1981.
4- Clairmonte, F.E,J.H Cavangh: "TNCs and the struggle for Globl market", Journal of Contemperary, Asia Quarterly, Vol 13, No 4. 1983.
5- Dunn, S.W., A.M. Barban: "Adrertising: its Role in Modern Marketing", cbS. College.
6- Engel. J.F. Kollat. D.T., Black well, E.D. "Consumer Behavior", Holt Rinehart and winston, INC, New York, 1973.
7- Financial Times Survey, "Advertising Wednesday", October 16, 1985.
8- Fulop: "Advertising, Cometition and consumer Behavior", HoH Rinchart and winston, London, 1981.
9- Gilligam, C, G. Growther, "Advertising Management", Heritage Publishers, New Delhi philip Allen pb. 1td, 1983.
10- Hannah, L. "The Rise of corporate Economy", Methuen, Co. Ltd, kondon, 1979.
11- Ken Dychtwald Gable, "Por trial of a changing Consumer", journal of business Horzons, rol 33, No (1), january, Febuary, 1990.
12- Michael Solomon, "Consumer Behavior, Buying, Having and Being", N.y. alyn and Bacon, 1992.

13- Reckie, w.D., "The Economecs of Advertising", The Macmillan Press Ltd, London, 1981.

14- Richard. P. "Principles of Marketing management", New York. S.R.A, 1991.

15- Telser L.G. "Advertising, Competition", Journal of political Economy, December, 1964. Pp537-562.

الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامي

دكتور/ محمد السيد محمد برس(*)

المقدمة:

تشغل عمليات البيع والشراء مساحة كبيرة بالنسبة للعمليات المالية التي تتم في جميع أنواع المشروعات، وتكتنفها مشكلات محاسبية عديدة متنوعة ومتجددة مع تطور الحياة الاقتصادية، ومن ثم كانت ولا تزال موضع بحث مستمر من قبل الباحثين في المجالات المختلفة المتصلة بعمليات البيع والشراء ومن أهمها مجال المحاسبة بهدف التوصل إلى القياس الموضوعي والعادل للبيانات المحاسبية المتعلقة بتلك العمليات.

هذا وإن كان الموضوع قد تناوله الباحثون في الفكر المحاسبي التقليدي إلا أنه لم يُفرد ببحوث خاصة من زاوية الفكر الإسلامي.

ومن ثم كان اختيار موضوع البحث – الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامي- مساهمة في معالجة تلك المشكلات في ضوء المنهج الإسلامي بمحاولة استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية في ظل هذا المنهج وما وضعه الفقهاء من ضوابط بحيث يتوفر أمام المحاسب إطار من الأسس المحاسبية لو التزم به يكون عمله منضبطاً مع المنهج

(*) أستاذ المحاسبة المساعد – كلية التجارة جامعة الأزهر

الإسلامي، وهو هدف ومطلب أساسي يجب أن تسعى إليه المجتمعات الإسلامية في جميع مناحي الحياة.

أهمية البحث:

يعتقد الباحث أن لهذا البحث أهمية بالغة استناداً إلى:

١- المساحة الكبيرة للبيانات المتعلقة بعمليات البيع والشراء بالنسبة للبيانات المتعلقة بباقي عمليات المشروع.

٢- أهمية القياس الموضوعي والعادل لعمليات المشروع كهدف أساسي تسعى المحاسبة إلى تحقيقه، بل هو الهدف الأساسي من نشأة علم المحاسبة، والبحث يساهم في تحقيق هذا الهدف.

٣- كثرة وتعدد المشكلات المحاسبية المتعلقة بعمليات البيع والشراء وارتباطها بحقوق أطراف مختلفة ربما تتعارض مصالحها.

٤- أهمية تأصيل العلوم في ضوء المنهج الإسلامي بالنسبة للمجتمعات الإسلامية، وذلك بالتماس الحلول للمشكلات المتجددة والمتطورة من المصادر الأساسية لهذا المنهج، وما يمثله ذلك من تحدٍ أمام الباحثين المسلمين في مواكبة التطور في مختلف مناحي الحياة مع الالتزام بالإطار العام للشريعة الإسلامية.

٥- الدور الملقى على عاتق جامعة الأزهر تلك الجامعة المنوط بأبنائها حفظ التراث الإسلامي والعمل على نشره وتجليته.

هدف البحث:

يهدف البحث إلى استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية لأهم مشكلات البيع والشراء في ضوء الضوابط الفقهية وصياغتها بحيث تصلح أن تكون

منهجاً محاسبياً توجه المحاسب في التعامل مع تلك المشكلات ليكون عمله منضبطاً والمنهج الإسلامي بهذا الخصوص.

حدود البحث:

كما سبق القول فإن المشكلات المحاسبية للبيع والشراء كثيرة ومتعددة ولكنها متفاوتة الأهمية، وقد اقتصر الباحث في هذا البحث على بعض المشكلات التي يراها أكثر أهمية من غيرها، والتي يرى أنها غير مطروقة من قبل الباحثين بالشكل الذي يتناسب وأهميتها، على أن يتناول باقي المشكلات بالبحث والدراسة في بحوث تالية إن شاء الله.

خطة البحث:

لما كان موضوع البحث "الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامي" فقد تناوله الباحث من خلال ثلاث مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول: تناول فيه الباحث الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لمجموعة هامة من مشكلات البيع والشراء، وهي التي تتعلق بتسليم وتسلم البضاعة، وذلك من خلال ست نقاط على النحو التالي:

مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم.

مشكلة الزيادة التي تحدث في المبيع بعد العقد وقبل التسليم.

مشكلة تعديل عقد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو

زيادة الثمن أو الخصم منه.

مشـــكلة مصـــاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن ومن يتحملها.

مشكلة تلف البضاعة قبل التسليم وبعده.

مشكلة الإقالة.

المبحث الثاني: تـــناول الباحـــث في هذا المبحث مجموعة أخرى من المشكلات الخاصة ببعض أنواع البيوع المنتشرة الآن وهي:

- مشكلات البيع عن طريق الوكلاء بالأمانة.
- مشكلة تحديد الثمن في بيع المرابحة.

المبحث الثالث: تـــناول فـــيه الباحـــث الأســـس المحاســـبية لمشكلة مـــردودات ومســـموحات المبـــيعات والمشـــتريات باعتبارها من أهم مشكلات البيع والشراء.

تم يتبع ذلك إن شاء الله بالخلاصة والتوصيات.

المبحث الأول

الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية للمشكلات المتعلقة بتسليم وتسلم البضاعة

يحـاول الباحـث في هذا البحث استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية لأهـم المشـكلات المتعلقة بتسليم وتسلم البضاعة، وذلك في ضوء الضوابط الفقهـية التي وضعها الفقهاء لتلك المشكلات، وذلك في محاولة لصياغة إطار عـام مـن الأسس المحاسبية يمكن أن يكون مرشداً للمحاسب بخصوص تلك المشـكلات، وبمـا يحقـق الالتزام بالضوابط الفقهية، وقد اختار الباحث أهم المشكلات بهذا الخصوص ليتناولها في هذا المبحث وهي:

- مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم.
- مشكلة الزيادة التي تحدث في المبيع بعد العقد وقبل التسليم.
- مشـكلة تعديـل عقـد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو زيادة الثمن أو الخصم منه.
- مصاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن.
- مصاريف تلف البضاعة قبل التسليم وبعده.
- مشكلة الإقالة.

أولاً مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم:

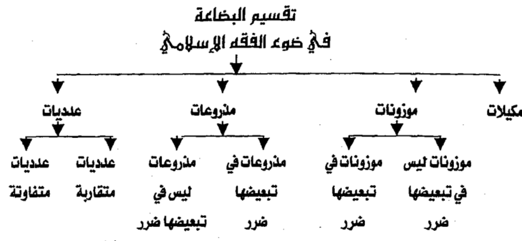
قد يتم التعاقد على البضاعة وعند التسليم يظهر بها زيادة أو نقص، وقد قرر الفقهاء ضوابط لمعالجة هذه المشكلة تتوقف على نوعية البضاعة، والتي صنفها الفقهاء إلى:

المكيلات والموزونات والمذروعات والعدديات المتقاربة والمتفاوتة[1].

وبدراسة هذه الأصناف نجد أنها تغطي جميع أصناف البضاعة المعروفة والمتداولة، فالمكيلات تشمل الأصناف التي تكال بمكيات معين كبعض السوائل التي تقاس بالبرميل أو اللتر، أو بعض أنواع الحبوب التي تكال بمكاييل معينة معروفة لدى التجار. والموزونات تشمل جميع الأصناف التي تباع وزناً بالطن أو الكيلو أو أي من وحدات الوزن المتداولة. المذروعات تشمل جميع الأصناف التي تباع بالقياس الطولي كالمتر أو الذراع أو القدم، وتشمل أيضاً التي تباع بالصبرة أي الكومة، ومن أمثلة المذروعات القماش أو المساحة من الأرض أو العقار. والعدديات المتقاربة والمتفاوتة وتشمل جميع الأصناف التي تباع عداً، مثل البيض وجميع المنتجات النمطية المتقاربة، ومثل القطيع من المواشي كالأغنام ومثل المنتجات غير النمطية كعدد من الآلات أو السيارات ذات المواصفات المختلفة.

ويلاحظ على هذا التصنيف أن بعض الأنواع قد تندرج تحت أكثر من تصنيف، فالحبوب على سبيل المثال قد تباع وزناً وقد تباع أيضاً كيلا، وقد تباع بالصبرة أو الكومة وهكذا.

والشكل التالي يوضح تلك التصنيفات.



وفي ضوء الضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء [٢] لتحقيق العدالة والموضوعية عند معالجة هذه المشكلة يمكن صياغة الأسس المحاسبية التالية، والتي إذا تم الالتزام بها يمكن أن يتحقق هذا الهدف:

أ- بالنسبة للمكيلات والعدديات المتقاربة والموزونات التي ليس في تبعيضها أي تنقيصها أو تجزئتها ضرر: سواء ذكر ثمن الصفقة جملة أو ذكر ثمن الجزء منها.

١- إذا وجدت عند الاستلام ناقصة عن الكمية المتعاقد عليها يكون للمشتري الحق في استلامها ناقصة بحصتها من الثمن، أو رفضها بسبب هذا النقص لتفرق الصفقة عليه، حيث قد انعقد رضاه عند التعاقد على كمية معينة، كأن يتعاقد مثلا على مائة طن ١٠٠٠ج للطن، وعند الاستلام تبين أنها ثمانون، فمن حقه الرفض أو استلام الثمانون بمبلغ ٨٠٠,٠٠٠ج وهو حصتها من الثمن. فإن كان المشتري قد دفع الثمن كاملا يسترده إن اختار رفض الاستلام، أو يسترد حصة الكمية الناقصة من الصفقة إن اختار استلامها ناقصة، وإن لم يكن قد دفع الثمن يُلغى التعاقد، أو يعدل بحسب الأول، وإذا كانت المنشأة تسجل عمليات الشراء

بقيود نظامية بمجرد التعاقد وقبل الاستلام يراعى إلغاء القيد النظامي أو تخفيضــه بحسب الأحوال، ويسهل تصور أثر الرفض أو استلام الكمية ناقصة في دفاتر البائع.

٢- إذا وُجــدت عند الاستلام زيادة عن الكمية المتعاقد عليها، لزم البيع في الكمية المتعاقد عليها، وكانت الزيادة من حق البائع، لأن العقد وقع على كمية محددة وقد وجدت، ولأن الزيادة ليس لها حصة في الثمن. ومن ثم يجــب عــند المعالجــة التفرقة في السجلات بين الكمية المتعاقد عليها والــزيادة، لأن الكمية الأولى يكون المشتري مُلزم باستلامها متى كانت مطابقــة للشروط والمواصفات بخلاف الثانية فلا يُلزم باستلامها، وحتى إن رأى استلامها يكون مخبراً فلا تفرض عليه ويكون ذلك بعقد واتفاق جديــد، إذ أن المشــتري قد لا يحتاج الزيادة وأن الكمية المتعاقد عليها تغطي احتياجاته حسب ما هو مخطط، وقد لا تسمح إمكانياته بدفع ثمنها فــي الوقت الحالي، وقد تكون البضاعة من النوع الذي يفسد بزيادة مدة التخزين فلا يرغب المشتري بتخزين ما يزيد على احتياجاته منها، وفي ذلــك مــا يحقق العدالة التي تمثل هدفاً أساسياً للمنهج الإسلامي يراعيه الفقهــاء فــي جميع ما يقررونه من ضوابط فقهية. ومن دواعي التفرقة أيضــاً والــذي يكــون له انعكاسات محاسبية، أن الكمية الأولى بمجرد اســتلامها تدخل في ضمان البائع فإن هلكت أو تلفت تتلف عليه وتسجل كخســائر، أمــا الثانية فبوصولها مع البضاعة المتعاقد عليها تكون من الناحــية الشــرعية بمــثابة أمانة طرف المشتري للبائع لحين تسليمها، والأمانــة إن هلكــت أو تلفت تتلف على صاحبها (البائع) أي أنها تكون غير مضمونة على المشتري.

أمـــا عـــن المعالجة المحاسبية للزيادة فيمكن ردها للبائع عند الاستلام، ويمكــن تسجيلها بالدفاتر كأمانة لحين ردها، إذا كانت تمر فترة بين وصول البضاعة وردها للبائع.

ب- بالنسـبة للموزونــات التــي فــي تبعيضها ضرر(*): أي التي لا يمكن تجزئــتها بغــير ضـــرر للصفقة: فقد تُشترى الصفقة منها بسعر واحد (جملـــة) وقــد تُشترى ويُحدد لكل جزء أو مفردة منها ثمناً: وفي ضوء الضـــوابط الفقهـــية التـــي قررها الفقهاء بهذا الخصوص تكون الأسس المحاسبية على النحو التالي:

١- إذا كانـــت البضــــاعة المشتراه من الموزونات التي يضرها التنقيص أو التبعـــيض، أي تباع منها كمية معينة محددة وإذا تم إنقاصها يترتب على ذلـــك ضـــرر، وكان السعر المتفق عليه عند التعاقد جملة للصفقة ككل، فـــإن وجـــد عند الاستلام نقص فيها عن الكمية المتعاقد عليها أو زيادة، يكـــون للمشـــتري الحـــق في رد الصفقة ككل أو قبولها طبقاً للاستلام الفعلـــي، وفـــي حالـــة قبولها تسجل الصفقة طبقاً لما تم استلامه بالفعل وبنفس الثمن المتعاقد عليه، دون تعديله بحصة النقص أو زيادته بحصة الـــزيادة فتكون الزيادة للمشتري لا ترد للبائع- بخلاف أنواع البضاعة فـــي البند (أ) حيث ترد كما سبق بيانه – ويترتب على ذلك من الناحية المحاســبية زيادة في سعر الوحدة من الصفقة في حالة النقص، ونقص فـــي هـــذا السعر في حالة الزيادة، حيث يوزع الثمن الإجمالي في حالة

(*) سبق بيان الأسس للموزونات التي ليس في تبعيضها ضرر.

النقص على كمية أقل من المتعاقد عليها، وفي حالة الزيادة على كمية أكبر.

والسبب في التفرقة في المعاملة بين أصناف البضاعة المذكورة في البند (أ) والمذكورة في هذه الحالة كما يستنبط مما قرره الفقهاء[٣] يعتمد على اختلاف طبيعة كل صنف، فالزيادة أو النقص في الحالة الأولى تعتبر أصل لابد أن يقابله شيء من الثمن، ولذلك إذا وجدت زيادة عند الاستلام تكون من حق البائع لأنه لم يقابلها شيء من الثمن عند العقد، وكذلك النقص لما كان يقابله جزء من الثمن، فإذا وجد نقص عند الاستلام يسقط ما يقابله من الثمن. أما في الثانية وهي الموزونات التي بضرها التبعيض في حالة ذكر الثمن جملة فالزيادة أو انقص تعتبر وصف تابع لشيء غير منفصل وليس أصل فلا يقابله شيء من الثمن، فإذا وجد ناقصاً عند الاستلام فيعتبر ذلك فوات وصف، وفوات الوصف عند الفقهاء لا يوجب تخفيض الثمن، وإن وجد زائداً يعتبر زيادة وصف غير مقصود عند التعاقد فيكون تابعاً للمبيع من حق المشتري ولا يوجب زيادة الثمن، ولا يمكن رده للمشتري كما في الحالة الأولى لأن البضاعة في الحالة الثانية يضرها التنقيص أو التبعيض.

٢- إذا كانت البضاعة المشتراه من الموزونات التي يضرها التبعيض ولكن السعر المحدد عن التعاقد ليس جملة ولكن محدد لكل جزء أو مفردة من مفردات الصفقة على حدة فهذه إن وجدت عند الاستلام ناقصة أو زائدة فللمشتري أن يرفض الصفقة أو أن يستلمها بعد تعديل الثمن بخصم حصة النقص في حالة النقص وإضافة حصة الزيادة في حالة الزيادة، والسبب في إعطاء المشتري حق رد الصفقة أنه قد يتضرر من النقص

إن كانــت ناقصة لأن البضاعة مما يضرها التبعيض، وقد يتضرر من الزيادة إن كانت زائدة بإلزامه بدفع حصة تلك الزيادة.

والسـبب فـي الـتفرقة في المعاملة بين الموزونات المحدد ثمنها جملة والمحـدد فيها ا لثمن لكل جزء رغم أن النوعين مما يضرهما التبعيض، أنه وإن كـان الوزن وصفاً فيما يضره التبعيض -كما سبق توضيحه- لا يقابله شـيء مـن الثمن إلا أنه بتحديد الثمن لكل مفردة من الصفقة يصير الوصف أصلا مقصوداً بالشراء فيقابله جزء من الثمن، فيخصم حصة النقص ويضاف حصـة الزيادة بتعديل ثمن الشراء المتفق عليه عند التعاقد وتعديل ما يترتب على ذلك من إثبات في الدفاتر.

وكذلـك السبب في اختلاف معالجة الزيادة في الأصناف التي لا يضرها التبعيض في البند (أ) والزيادة في الحالة السابقة، أي ما يضره التبعيض، يرد الزيادة في الحالة الأولى وعدم الرد في الثانية مع وجوب زيادة الثمن مقابلها، أن فصل الزيادة في الحالة الأولى لا يترتب عليه ضرر، ومن ثم وجب ردها وعـدم إلزام المشترى بها، أما في الحالة الثانية فلا يمكن فصل الزيادة بدون ضرر لأن البضاعة يضرها التبعيض فكان من العدل تخيير المشتري بين رد البضاعة بالكامل بما فيها الزيادة، أو دفع ثمنها للبائع.

٣- يـرى بعض الفقهاء [٤]، عدم التفرقة في الأصناف التي يضرها التبعيض بيـن تلـك المحـدد سعرها جملة والمحدد سعر أجزائها، وبناءً على هذا الـرأي إذا وجـدت الكمية ناقصة أو زائدة عند الاستلام سواء كان سعر الصفقة محدداً عند التعاقد لإجمالي الصفقة، أو كان محدداً لكل جزء على حـدة، يكـون للمشـتري الحق في رفض الصفقة أو استلامها ناقصة أو

زائـــدة مـــع تعديـــل الثمن بخصم حصة النقص في حالة النقص وإضافة حصـــة الزيادة في حالة الزيادة. مع تعديل العمليات التي تم تسجيلها في الدفاتر تبعاً لذلك.

وينحصـــر الخـــلاف بين هذا الاتجاه وسابقة في الأصناف التي يضرها التبعـــيض، فـــي تلـــك التي يُحدد سعرها إجمالاً، إذ يفرق الأول بين المحدد ســـعرها إجمالاً والمحدد تفصيلاً لكل جزء، أما الثاني فيسوى بينهما ما اتضح ويؤيـــد الباحـــث الاتجـــاه الأخير، إذ أن البضاعة المحدد سعرها إجمالاً إذا وجـــدت ناقصـــة أو زائـــدة عند التسليم فيمكن تحديد ما يخص النقص أو ما يخـــص الـــزيادة مـــن الثمـــن بواسطة التقدير والذي إذا تم بواسطة الخبراء والمتخصصين يكون أقرب إلى العدالة والموضوعية، ويُعول الشرع والقانون علـــيه في كثير من المسائل في مجال المعاملات، كما أن المحاسبة في الوقت الحاضـــر تشمل من الأساليب والوسائل المتطورة ما يساعد على دقة التقدير، وعلـــى ذلـــك يخـــير المشـــتري بين الرد وبين أخذ البضاعة المستلمة فعلا بحصـــتها من الثمن -كما تم حسابه تقديراً- بخصم ما يقابل النقص وإضافة ما يقابل الزيادة، وذلك مثل تلك التي يكون محدد لكل جزء منها ثمناً.

جـــ: بالنســـبة للمذروعـــات – وهي التي تقاس بالذراع أو أي مقاييس طولـــية كمـــا ســـبق- مثل الأراضي والمباني والأقمشة والأخشاب وما شابه ذلك: ففي ضوء الضوابط الفقهية تكون الأسس المحاسبية لها كما يلي:

١- إن كانـــت من النوع الذي يضره التبعيض، أي أن التنقيص يصيب باقي الصـــفقة، تعامل معاملة الموازنات التي في تبعيضها ضرر – كما سبق توضـــيحه فـــي البـــند (ب) وعلى الرأي الذي اختاره الباحث، سواء تم الشراء بثمن إجمالي للصفقة أو ثمن تفصيلي لكل جزء.

٢- إذا كانـت من النوع الذي لا يضره التبعيض تعامل معاملة البضاعة من المكيلات على الوجه الذي سبق تفصيله في البند (أ).

د: بالنسـبة للعدديـات المتفاوته(*): إذا كانت البضاعة المشتراه من نوع العدديات المتفاوتة، أي التي تباع عداً -كما سبق- مثل القطيع من الأغنام أو المواشي أو العدد من السيارات أو الآلات أو الملابس الجاهزة غير النمطية، ففي ضوء الضوابط الفقهية تكون الأسس المحاسبية على النحو التالي:

١- إذا كان الثمن محدد إجمالاً للصفقة دون بيان ثمن كل مفردة، فإذا وجدت عـند التسليم تامة لزم البيع ووجب استلام البضاعة وتسجيلها بالدفاتر، وإن وجـد بها نقص أو زيادة لا يصح البيع وترد البضاعة ويرد الثمن إن كان قد دُفع، لأن ما يخص الجزء الناقص من الثمن في حالة النقص لا يمكن تحديده لتفاوت الأجزاء، وبالتالي لا يمكن تحديد مقدار ما يجب خصـمه من الثمن مقابل الجزء الناقص. أما في حالة الزيادة فيلزم رد الجـزء الـزائد وهـو مجهول فأي جزء أو مفردة هو الزائد؟ وفي كلا الحالتين النقص أو الزيادة تكون هناك جهالة قد تؤدي إلى نزاع.

٢- إذا كـان ثمـن الصفقة مفصل لكل وحدة أو مفردة من مكونات الصفقة على حدة، وتبين عند التسليم ناقصاً فللمشتري رد الصفقة بسبب النقص أو استلامها ناقصة بعد خصم حصة الوحدة أو الجزء الناقص من الثمن حيـث إن ثمن الناقص محدد عند التعاقد -أما إذا تبين زائداً فلا فيصح البيع وترد الصفقة لأن الزائد في قطيع الغنم مثلاً الواجب رده أو تحديد

(*) سبق بيان الأسس للبضاعة من نوع العدديات المتقاربة في البند (أ).

ثمـــنه لإضـــافته علـــى الثمن المتعاقد عليه غير معروف لتفاوت آحاد الصفقة. وتتوقف المعالجة المحاسبية في الدفاتر على ما يقرره المشتري من اختيار الرد لنقص الصفقة أو لوجود زيادة، أو إمضاء البيع في حالة النقص بعد خصم حصة الناقص من الثمن.

ثانـــياً- مشـــكلة الـــزيادة التي تحدث في المبيع بعد العقد وقبل الاستلام: عند شـــراء وبـــيع وبعـــض أنواع الأصول قد تمر فترة بين تاريخ التعاقد وتـــاريخ اســـتلام البضاعة، وفي خلال هذه الفترة قد تحدث زيادة في ذات المبـــيع ســـواء منفصـــلة كالولد بالنسبة للمواشي والثمرة بالنسبة للأشجار، أو متصلة كالسِّمَنْ للمواشي أو الدواجن، وقد وضع الفقهاء(٥) ضوابط لتلك الزيادة، وفي ضوئها يمكن صياغة الأسس المحاسبية التي تحكمها على النحو التالي:

١- إذا تبين عند استلام البضاعة المشتراه أنها قد نمت بزيادة منفصلة أو متصـــلة، وأن ذلك حدث بعد التعاقد على تلك البضاعة أي في الفترة بعـــد التعاقد وقبل الاستلام تكون الزيادة من حق المشتري ويكون لها حصـــة مـــن الثمن المتعاقد عليه، وبذلك لا يرد هذا الثمن مقابل تلك الـــزيادة، وتســـجل البضاعة بما فيها الزيادة في الدفاتر بنفس السعر المتعاقد عليه.

٢- بـــناء على أن الزيادة من حق المشتري وأن لها حصة من الثمن فإذا تبين أن البائع أتلفها أو استهلكها قبل التسليم يخفض الثمن بما يخص تلـــك الـــزيادة مـــنه، ويحسب ما يخص الزيادة من الثمن بنسبة قيمة الأصل إلى قيمة الزيادة والعبرة بالقيم يوم الاتلاف لا يوم التعاقد و لا

يـوم التسـليم، إذ أنـه من المعروف محاسبياً واقتصادياً أن القيم أو الاستهلاك تختلف من وقت لأخر.

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي:

إذا اشـترى أرضـاً بهـا شجر بمبلغ ٢١٠,٠٠٠ ج ثم أثمر الشجر بعد التعاقد وتبين ذلك عند الاستلام، وقد استهلك البائع تلك الزيادة.

وفي هذه الحالة يتم تحديد القيم وقت الاستهلاك وعلى أساسها يتم حساب مـا يخـص الزيادة من الثمن لخصمه من الثمن المحدد عند التعاقد، فإذا كانت قيمة الأرض والشجر والثمر ١٠٠,٠٠٠ لكل مفردة على حدة، فإن ما يخص الثمر من الثمن

$$= \frac{\text{الثمن}}{\text{مجموع القيم}} \quad \frac{٢١٠,٠٠٠}{٣٠٠,٠٠٠} = ٧٠٠,٠٠٠ \text{ ج}$$

وبذلـك يخصـم للمشـترى ٧٠٠,٠٠٠ج وهي تعادل ثلث الثمن ويدفع ٢١٠,٠٠٠-٧٠٠,٠٠٠= ١٤٠,٠٠٠ج ويلاحـظ أن قـيمة الـثمر ١٠٠,٠٠٠ج ولكن حصته من الثمن ٧٠٠,٠٠٠ج.

وهـناك رأي لـبعض الفقهـاء بأن الثمر تابع للشجر وداخل فيه فيأخذ حصته منه، وبذلك فإن ما يخص الشجر من الثمن يوزع على الشجر والثمر، ولو طبق هذا الرأي على المثال السابق.

- يوزع الثمن أولاً على الأرض والشجر بنسبة قيمة كل منهما

$$\frac{٢١٠,٠٠٠}{٢٠٠,٠٠٠ \text{ (قيمة الأرض والشجر)}} = ١٠٥٠٠٠ \text{ ج}$$

- ثـم يوزع ثمن الشجر والثمر على قيمة كل منهما لحساب ما يخص الثمر من الثمن $\frac{\text{١٠٥٠٠٠ (ما يخص الشجر والثمر من الثمن)}}{\text{٢٠٠,٠٠٠ (قيمة الأرض والشجر)}}$

= ٥٢٥٠٠ ج

أي يسقط من الثمن الربع ويدفع المشتري ثلاثة أرباع.

وبالنسبة للمعالجة المحاسبية فتسجل البضاعة بدون الزيادة التي استهلكت أو تلفـت بالصافي من الثمن المتعاقد عليه بعد استبعاد ما يخص الزيادة بعد حسـابها كمـا سبق، سواء كمبيعات في دفاتر البائع، أو كمشتريات في دفاتر المشتري.

٣- يكـون للمشـتري الحـق فـي رد البضاعة وعدم قبولها، إذا تبين عند الاستلام استهلاك البائع للزيادة و أو إتلافها لتفرق الصفقة عليه. إذ قد تكـون البضاعة من النوع الذي تتناقص قيمته أو منافعه بفصل الزيادة عنه، ولا يجبر ذلك -عند المشتري- مجرد خصم ما يقابل الزيادة من الثمن فكان من العدل أن يعطيه الشرع هذا الحق.

٤- نظـراً لأن الزيادة المشار إليها أحكاماً فقهية خاصة عند ظهور عيب في المبـيع -كمـا سيتضـح فـيما بعد- أو عند حدوث خلاف بين البائع والمشـتري، فـيرى الباحـث ضرورة تسجيلها في سجلات إحصائية بالإضافة إلى تسجيلها مع الأصول التابعة لها حتى يمكن التعرف عليها ومعرفة ثمنها أو قيمتها مستقلة عن الأصول عندما يتطلب الأمر ذلك.

ثالثاً: تعديل عقد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو الزيادة أو الخصم من الثمن:

أجاز جمهور الفقهاء [٦] للبائع أن يزيد في المبيع بالإضافة إليه وبنفس الثمن المتعاقد عليه، كما أجاز واله أيضاً الخصم (الحط) من الثمن، كما أجازوا للمشتري أن يزيد في الثمن المتعاقد عليه بعد إنعقاد البيع، أي بعد الإيجاب والقبول واعتبروا كل ذلك ملحق بعقد البيع وتعديل له وفي رأي الباحث أن في ذلك من العدالة ما لا يخفى، إذ قد يتبين بعد التعاقد غبن أحد الأطراف في البيع ولا يكون من حقه رد البضاعة فيكون هذا الإجراء لتعديل العقد كمخرج لتصحيح هذا الغبن، إما بأن يُسلم البائع للمشتري كمية زائدة عن المتعاقد عليه دون زيادة الثمن، أو يخفض (يحط بتعبير الفقهاء) من الثمن، إذا وقع الغبن على المشتري أو أراد البائع تشجيعه على الشراء بمنحه كمية مجانية زيادة عن المتعاقد عليها، وإذا وقع الغبن على البائع فيمكن تصحيح الثمن بزيادته من قبل المشتري، وفي ضوء الضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء لتلك الحالة، يمكن صياغة الأسس المحاسبية التالية:

١- إذا منح البائع المشتري كمية إضافية من البضاعة بعد التعاقد والاتفاق على الثمن لأي سبب من الأسباب، فإن كانت البضاعة الأصلية قد سجلت بالدفاتر تعدل الكمية فقط في السجلات ولا تتأثر قيود اليومية السابق تسجيلها عند الاستلام الكمية الأصلية، وإن لم تكن قد سجلت حتى تاريخ الاتفاق على الزيادة تسجل الكمية بعد إضافة الزيادة ويترتب على ذلك تخفيض ثمن الوحدة حيث لم يتغير الثمن المتفق عليه رغم زيادة الكمية المشتراه.

٢- إذا خصم البائع للمشتري نسبة من الثمن المستحق بالعقد، فيعتبر -من الناحية الفقهية- كأن العقد وقع على الصافي بعد الخصم، أي أن ذلك يعتبر في عرف المعاملات المعاصرة خصم تجاري ومما يؤكد ذلك ما أوردته المجلة من أنه "إذا حط البائع من الثمن كان جميع المبيع مقابلا للباقي من الثمن بعد التنزيل والحط، مثلاً لو بيع عقار بعشرة آلاف قرش ثم حط البائع من الثمن ألف قرش كان ذلك العقار مقابلاً للتعسة آلاف قرش الباقية"(٧)

ومن الناحية المحاسبية إذا تم الخصم قبل استلام البضاعة يستنزل من الثمن ويتم إثبات البضاعة بالصافي، وإذا تم لاحقاً بعد استلام البضاعة وإثباتها يخفض ثمن البضاعة وبالتالي المستحق للبائع بقيد عكسي لقيد إثبات البضاعة:

من حـ/ الدائنين (المورد)

إلى حـ/ البضاعة أو المشتريات

٣- إذا اتفق المشتري مع البائع على زيادة ثمن البضاعة المشتراه فباعتبار أن ذلك تعديل للعقد الأول، فإن كانت البضاعة المشتراه قد سجلت بالدفاتر، وتم الاتفاق على زيادة الثمن لاحقاً يتم إثبات الزيادة كما يلي:

من حـ/ البضاعة أو المشتريات

إلى حـ/ الدائنين (المورد)

(إثبات زيادة ثمن البضاعة)

وإذا كانت البضاعة المشتراه لم تسدد حتى تاريخ الاتفاق على الزيادة، يتم تعديل العقد وتثبت البضاعة بعد الزيادة بالثمن الأصلي مضافاً إليه الزيادة.

٤- هــناك رأي آخــر لبعض الفقهاء[٨]، باعتبار الزيادة أو الحط من الناحية الفقهــية هبة، وليس تعديل يلحق بأصل المعقد، وطبقاً لهذا الرأي فإنه من الناحية المحاسبية لا تؤثر الزيادة أو الحط على العقد الأصلي أو الدفاتر، وإن حــدث رد للبضــاعة يسترد المشتري الثمن المتعاقد عليه بلا تأثير للخصــم الــذي تم من قبل البائع، وإن كان هناك زيادة للبضاعة يرد ما اشــتراه طــبقاً للعقــد الأصلي دون الزيادة التي حصل عليها من البائع، وكذلــك لــو زاد المشتري ف الثمن، فإن يسترد الثمن المتعاقد عليه ولا يســترد الــزيادة، أي أن لهــذا الاتجــاه الفقهي انعكاسات على المعالجة المحاسبية.

ولا يؤيــد الباحــث هذا الاتجاه إذ أن الهبة يمكن أن تكون في أي وقت دون ارتــباط بعقــد البــيع، أما وقد ارتبطت بعقد البيع فيكون المقصود بها تعديلــه، وإلا لما ارتبطت به، كما أن الاتجاه الآخر الذي يؤيده الباحث على الوجه السابق يؤدي إلى القياس المحاسبي الصحيح لعمليات البيع والشراء.

رابعاً: مصاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن:

مصاريف تسليم البضاعة للمشتري:

قــرر جمهور الفقهاء أن جميع مصاريف تسليم البضاعة للمشتري تكون على البائع شرعاً، لأن دفع تلك المصاريف من تمام التسليم، ومن الأدلة على ذلك على سبيل المثال:

- قول الكاساني "وعلى هذا تخرج أجرة الكيال والوزان والعداد والذراع في بــيع المكــيل والمــوزون والمعدود والمذروع مكايلة وموازنة ومعاددة ومذارعــة أنهــا على البائع، أما أجرة الكيال والوزان فلأنها من مؤنات

الكــيل والوزن، والكيل والوزن فيما بيع مكايلة وموازنة من تمام التسليم علــى ما نذكر، والتسليم على البائع فكانت مؤنة التسليم عليه، والعدد في المعــدود الذي بيع عدداً بمنزلة الكيل والوزن في المكيل والموزون عند أبي حنيفة فكان من تمام التسليم، فكانت على من عليه التسليم..."

- مـــا أورده ابن قدامه من أن "أجرة الكيال والوزان في المكيل والموزون علــى البائع لأن عليه تقبيض (تسليم) المبيع للمشتري والقبض لا يحصل إلا بذلك فكان على البائع"... وكذلك أجرة الذي يعد المعدودات"[١٠].
- مـــا أورده الدســـوقي من أن أجرة التسليم على البائع "لأن التوفية واجبة عليه ولا تحصل إلا بذلك"[١١].

ولـــو فرض أن دفعها البائع فيكون ذلك نيابة عن البائع، يستردها خصماً مـــن حســـابه، وفـــي ذلك يقول الدسوقي "وانظر لو تولى المشترى الكيل أو الـــوزن أو العـــد بنفسه هل له طلب البائع بأجرة ذلك أم لا والظاهر كما قال شـــيخنا أن لـــه الأجرة إذا كان شأنه ذلك أو سأله البائع في ذلك"[١٢] أي اتفق معه البائع على أن ينوب عنه في ذلك.

- وأوردت المجلة أن "المؤنة المتعلقة بتسليم المبيع تلزم البائع وحده فأجرة الكيال للمكيلات، والوزان للموزونات المبيعة تلزم البائع وحده"[١٣].

وبـــناء علـــى ذلـــك لو حدث تلف بالسلعة قبل التسليم يكون من ضمان الـــبائع، وإن حـــدث بعـــد التسليم يكون من ضمان المشتري، وفي ذلك أورد الدســـوقي مـــا نصه "فإن هلك بعد التفريغ في أوعية المشتري كان الضمان منه، وأما إذا هلك حال تفريغه فيها فضمانه من البائع"[١٤].

والتفريغ في أوعية المشتري مثل التحميل تمهيداً للنقل إلى مخازن المشتري، أو الشحن، وحتى وقتنا الحاضر يطلق عليه عمليات الشحن والتفريغ.

مصاريف نقل البضاعة ومصاريف تسليم الثمن:

أجمع الفقهاء على أن مصاريف نقل البضاعة من مكان البائع إلى مكان المشتري، وكذلك مصاريف تسليم الثمن -إن وجدت- تكون على المشتري. ولذلك تسجل كمصروفات في دفاتر المشتري، وإن دفعها البائع يكون ذلك نيابة عن المشتري حتى يستردها.

وفي ذلك يقول ابن قدامة "وأما نقل المنقولات وما أشبهه فهو على المشتري"[١٥]، ويقول أيضاً لأن نقل المبيع وتفريغ ملك البائع منه على المشتري كنقل الطعام المبيع من دار البائع، ويفارق الكيل والوزن (من مصاريف التسليم) فإنهما على البائع لأنهما من مؤنة التسليم"[١٦].

وأما عن مصاريف تسليم الثمن أو تقبيضه أو أجرة الثمن كما يسميه بعض الفقهاء[١٧]، فقد أجمع الفقهاء أيضاً أنها على المشتري، وفرق البعض بين تلك المصاريف المذكورة ومصاريف فحص الثمن والتأكد من أن الثمن المنقود من عمله سليمة وليست مزيفة، وقالوا أن الأولى لا خلاف أنها على المشتري، أما الثانية فيرى الجمهور أنها على البائع، والبعض يرى أنها على المشتري أيضاً على أساس أنه مسئول عن تسليم الثمن من عملة جيدة.

ومن أدلة ذلك – على سبيل المثال:

١- ما أورده عن رسول الله ﷺ من حديث جابر الطويل الذي شمل قضايا فقهية عديدة منها تلك التي نحن بصددها، حيث ورد فيه أن رسول الله

ﷺ قال لجابر "..... ما فعل جملك؟ قلت هوذا، قال: بعينه، قلت: لا، بل هولك، قال: أخذته منك بوقيه. اركبه، فإذا جئت المدينة، فأتنا به، فلما قدم رسول الله ﷺ المدينة، قال لبلال :زن له أوقية وزده قيراطاً...."[١٨].

وعلق البغوي على هذا الحديث فقال:

وفي قوله: "زن له" دليل على أن من اشترى شيئاً يكون وزن الثمن على المشتري، لأنه من باب تسليم الثمن"[١٩].

ووزن الثم يشمل كل ما من شأنه تسليم وتوصيل الثمن للبائع، مثل مصاريف التسليم والنقل إن كان لنقله مؤنة من مكان لآخر، أو مصاريف التحويل عن طريق المؤسسات المالية، كما هو ما عليه العمل الآن في المعاملات المعاصرة.

٢- ما أورده الدسوقي من أن "أجرة الثمن إذا كان مكيلا أو موزوناً أو معدوداً على المشتري"[٢٠].

٣- ما ذكره الكاساني بقوله الذي فرق فيه بين أجرة تسليم الثمن وبين أجرة فحصه والتأكد من أنه سليم "وكذا أجرة وازن الثمن على المشتري لما قلنا، وأما أجرة ناقد الثمن فعن محمد فيه روايتان أحدهما أنها على البائع والأخرى على المشتري"[٢١].

ويؤيد الباحث الاتجاه الثاني أنها على المشتري حيث إنه مسئول عن تسليم النقود والسليمة التي تصلح أن تكون ثمناً، وبذلك تكون جميع مصروفات تسليم الثمن على المشتري بما فيها التأكد من سلامة النقود أو الشيكات أو أي وسيلة للسداد.

٤- ما أوردته المجلة من أن " المؤنة المتعلقة بالثمن تلزم المشتري فيلزمه وحده أجرة عند النقود ووزنها (*) وما أشبه ذلك"[٢٢].

خامساً – تلف البضاعة قبل التسليم وبعده:

من المشكلات التي كثيراً ما تحدث في عمليات البيع والشراء، أن البضاعة المباعة قد تتلف كلها أو بعضها بعد التعاقد، وقد يترتب على ذلك خلافات بين البائع والمشتري، ولقد وضع الفقهاء ضوابط لذلك من شأنها الفصل في تلك المشاكل بعدالة وموضوعية، وتتلخص تلك الضوابط في التفرقة بين نوعين من البضاعة المباعة:

- النوع الأول: ما يكال أو يوزن أو يعد وغالباً ما يكون ذلك فيما يؤكل، وغالباً أيضاً مما تتقارب آحاده.
- النوع الثاني: ما لا يعد أو يوزن، وغالبا ما يباع جزافاً بغير العد أو الوزن أو الكيل، ويشمل في الغالب الأصول الثابتة والبضائع المتفاوتة في الوزن أو الحجم. وكذلك التفرقة بين ما إذا حدث التلف قبل القبض أي التسليم أو بعده.

فالذي يتلف بعد القبض أي التسليم يكون ضمانه على المشتري سواء من النوع الأول أو الثاني، ويلتزم بدفع الثمن للبائع إذا لم يكن قد دفع عند التعاقد، وهذا بإجماع الفقهاء. أما الذي يتلف قبل القبض، فإن كان من النوع الأول فهو من ضمان المشتري على رأي الجمهور، وإن كان من النوع الثاني فضمانه على المشتري.

(*) كانت هناك أنواع من النقود تحتاج إلى وزن عند استخدامها في السداد.

والسبب في هذه التفرقة بين ضمان المبيعات مما يكال أو يوزن أو يعد، وبين المبيعات الأخرى التي تباع جزافاً مثل أغلب الأصول الثابتة، أن الأولى كما يقول الفقهاء يتعلق بها حق توفية، أي لا يتحقق فيها التسليم إلا بالوزن أو العد أو الكيل للمشتري وليس مجرد التعاقد، أما الثانية فيتحقق التسليم فيها بعد العقد بمجرد التخلية، أي ترك البائع البضاعة للمشتري بحيث يمكنه نقلها، وإنما كان شأن النوع الأول عدم تحقق التسليم إلا بما ذُكر كما سيتضح من تصريحات الفقهاء أنه يشمل أنواعاً أغلبها مطعومات يتحقق فيها التلف بسرعة وقد تختلف جودتها أو رداءتها في مدة قصيرة، ومن ثم لا يسأل عنها المشتري إلا بتسلمها بالعد أو الوزن أو الكيل لا بمجرد التخلية بخلاف النوع الثاني.

وفيما يلي بعض الأدلة من نصوص الفقهاء بهذا الخصوص:

- أورد ابن قدامه[٢٣] قول الخرقي: "وإذا وقع البيع على مكيل أو على موزون أو معدود فتلف قبل قبضه فهو من مال البائع" وقوله "وما عداه فلا يحتاج فيه إلى قبض وإن تلف فهو من مال المشتري" وعلق ابن قدامه على ذلك بقوله "يعنى ما عدا المكيل والموزون والمعدود فإنه يدخل في ضمان المشتري قبل قبضه"
- لخص ابن رشد أراء الفقهاء في ذلك فقال: "واختلفوا في الوقت الذي يضمن فيه المشتري القبض أن تكون خسارته إن هلك منه، فقال أبو حنيفة والشافعي: لا يضمن المشتري إلا بعد القبض، أما مالك فله في ذلك تفصيل"[٢٤] فقد فرق الإمام مالك بين ماله حق توفية وبين ما ليس له على النحو السابق.

- ذكر ابن رشد أيضاً ما يدل على إجماع الفقهاء على ضمان المشتري لجميع أنواع المبيع بعد القبض بقوله "وقد اتفقوا على أن ضمان المبيعات بعد القبض نم المشتري"(٢٥).

ويؤيد الباحث الاتجاه بأن تلف المبيع بعد العقد وقبل القبض يكون من ضمان البائع، وأن التلف بعد القبض يكون من ضمان المشتري دون تفرقة بين أنواع المبيع، حيث إنه قبل التسليم تكون في حوزة البائع أو تحت يده فيجب أن يكون مسئولاً عنها حتى يسلمها للمشتري، ذلك أنه إذا كانت بعض البضائع تتعرض للتلف بطبعها في المدة القصيرة فإن الأنواع الأخرى التي لا تتعرض للتلف قد تهلك بالسرقة أو الضياع فوجب أن يكون ضمانها على البائع حتى تسليمها.

وفي ضوء ما سبق من الضوابط الفقهية وما رجحه الباحث يمكن صياغة الأسس المحاسبية بهذا الخصوص على النحو التالي:

١- البضاعة المشتراه التي استلمها المشتري من البائع وتلفت أو ضاعت بعد الاستلام تكون في ضمانه ويتحملها، وتكون المعالجة المحاسبية بحسب طريقة السداد:

- فإن كان قد تم دفع الثمن حين الاستلام يكون من حق البائع وليس للمشتري استرداده، ويتم تسجيل التلف أو الضياع فقط في الدفاتر:

من حـ/ البضاعة أو الأصول التالفة

إلى حـ/ المشتريات أو الأصول

ويترتب على ذلك إلغاء قيد الشراء.

إذا لـم يكن قد تم دفع الثمن للبائع يتم سداده كالمعتاد وحسب المتفق عليه مـع البائع، ولا علاقـة لذلـك بتلف أو ضياع البضاعة، ويثبت تلف البضاعة كما سبق.

- إذا كان التلف جزئي وقد حدث لدى البائع أي قبل التسليم، تكون المعالجة المحاسـبية علـى التفصـيل السـابق ولكن بقدر الجزء التالف فقط، أي يسـتنزل من الثمن حصة الجزء التالف، ويرد للمشتري حصة هذا الجزء من الثمن إن كان قد تم السداد، وإذا لم يكن قد تم السداد فيسدد الباقي من الثمن بعد خصم حصة التالف منه.

سادساً – مشكلة الإقالة في البيع والشراء:

قـد تقتضي الظروف بعد البيع سواء بالنسبة للبائع أو المشتري لسبب أو لآخـر الرجوع في البيع، وهو ما يعرف فقهاً بالإقالة ومضاها دفع عقد البيع وإزالـته[٢٦]، أي طلب الرجوع فيه بعد العقد، وقد يطلبها البائع أو المشتري، وهـي مندوب إليها ثياب فاعلها إذا طلبت منه ووافق لقول رسول الله ﷺ "من أقـال أخاه المسلم صفقة كرهها، أقل الله عثرته يوم القيامة"[٢٧]، وقال البغوي تعلـيقا على الحديث: "الإقالة في البيع والسلم جائزة قبل القبض وبعده، وهي فسـخ للبيع الأول حتى لو تبايعاً وتقابضا، ثم تقابلا، فيجوز لكل واحد منهما التصرف فيما عاد إليه بالإضافة"[٢٨].

ويـرى الباحث أن الإقالة تعتبر من الأساليب الهامة والضرورية، يجب تقريـرها فـي المعـاملات المعاصرة، إذ تعتبر كمخرج شرعي أمام البائع والمشتري لإلغاء عقد البيع، في الحالات التي لا يكون للمشتري أو البائع فيها أي نـوع من أنواع الخيارات المعروفة في الفقه، مع الحاجة الملحة لأحدهما

في الرجوع لأسباب وظروف طارئة استجدت لأحدهما بعد العقد جعلته يندم للبيع أو الشراء، ولذلك رغب الشرع فيها وحث عليها كما اتضح.

واختلف الفقهاء في حكمها هل هي فسخ للبيع الأول أم هي بيع جديد، والجمهور على أنها فسخ للبيع الأول(٢٩).

وعلى اعتبار أنها فسخ للبيع يمكن صياغة أهم الأسس والمعالجة المحاسبية بهذا الخصوص على النحو التالي:

١- إذا حدثت الإقالة بعد العقد وقبل استلام البضاعة، وقبل دفع الثمن يلغي العقد لدى كل من البائع والمشتري ولا أثر لذلك على الدفاتر، إلا إذا كانت المنشأة تثبت العقود بقيود نظامية أو بمذكرة في اليومية، فيجب إلغاء القيد النظامي أو تسجيل الإلغاء بمذكرة في اليومية.

٢- إذا حدثت الإقالة بعد استلام البضاعة وقبل دفع الثمن ففي دفاتر المشتري، يثبت رد البضاعة بقيد عكسي لإلغاء قيد الشراء، وكذلك في دفاتر البائع، يثبت استلام البضاعة المرتدة بقيد عكسي لإلغاء قيد البيع. ويرى الباحث الإلغاء (أي إثبات الإقالة) بقيود عكسية وعدم تسجيلها كمردودات حيث إن الإقالة حالة خاصة تختلف عن المردودات التي تكون لإسباب وظروف معروفة في مجال المحاسبة، ولكي تظهر المردودات بنوعيها -مردودات المبيعات ومردودات المشتريات -بأرقام متضخمة مما يؤثر على دقة بيانات التحليل المالي والمحاسبي. كما أن أحكامهما الفقهية تختلف إذ أن الإقالة لا تكون إلا بالتراضي، أما الرد فهو في الأصل حق مشروع للمشتري(٣٠)- لا يتوقف على رضا البائع- وأسبابه كوجود عيب في المبيع، أو أن يكون البيع بشرط الخيار.

٣- إذا حدثت الإقالة بعد استلام البضاعة ودفع الثمن، تسجل أيضاً بقيود عكسية كما سبق، ففي دفاتر المشتري:

- إذا دفع البائع الثمن للمشتري بمجرد الرد:

من حـــ/ النقدية

إلى حـــ/ المشتريات

ويترتب على ذلك تخفيض البضاعة بالصفقة موضع الإقالة.

- إذا تم رد البضاعة ودفع البائع الثمن بعد فترة:

عند الرد: من حـــ/ الدائنين (البائع)

إلى حـــ/ المشتريات

وعند الدفع: من حـــ/ النقدية

إلى حـــ/ الدائنين

وفي ضوء ذلك يسهل تصور المعالجة المحاسبية في دفاتر البائع.

٤- إذا تعيب المبيع عند المشتري ترتب عليه نقص في قيمة البضاعة تصح الإقالة، ويمكن أن تكون المعالجة المحاسبية في دفاتر المشتري في هذه الحالة على النحو التالي:

- إذا كانت الإقالة بعد استلام البضاعة وقبل دفع الثمن، يرد المشتري البضاعة، ويرد معها قيمة النقص بسبب العيب بحسب الاتفاق:

من مذكورين

٩٠٠ حـــ/الدائنين (البائع)

١٠٠ حـــ/ البضاعة التالفة

١٠٠٠ إلى حـــ/ المشتريات

١٠٠ حـــ/ الدائنين (البائع)

١٠٠ إلى حـــ/ النقدية

(إثبات دفع قيمة النقص بسبب العيب)

بفـــرض أن ثمـــن البضاعة ١٠٠٠ والنقص بسبب العيب ١٠٠ ويترتب على ذلك إقفال حساب البائع وحساب المشتريات بمقدار البضاعة موضع الإقالة.

- إذا كانت الإقالة بعد استلام البضاعة ودفع الثمن يرد البائع الثمن بعد خصم النقص وترد البضاعة الناقصة.

في حالة دفع المبلغ مباشرة عند رد البضاعة.

من مذكورين

٩٠٠ حـــ/النقدية

١٠٠ حـــ/ البضاعة التالفة

١٠٠٠ إلى حـــ/ المشتريات

إذا دفع بعد فترة

من مذكورين

٩٠٠ حـــ/الدائنين (البائع)

١٠٠ حـــ/ البضاعة التالفة

١٠٠٠ إلى حـــ/ المشتريات

عند الدفع

من مذكورين

حـــ/النقدية

إلى حـــ/ الدائنين (البائع)

وفي ضوء ذلك يسهل تصور المعالجة المحاسبية في دفاتر البائع.

المبحث الثاني

الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لمشكلات بضاعة الأمانة والثمن في بيع المرابحة

استكمالا لموضوع البحث يحاول الباحث في هذا المبحث استنباط أهم الأسس المحاسبية لمجموعة من المشكلات المحاسبية المرتبطة ببعض أنواع البيوع وهى البيع عن طريق وكلاء الأمانة وتحديد الثمن في بيوع الرابحة، وذلك في ضوء الضوابط الفقهية، وذلك في محاولة لصياغة إطار عام من الأسس المحاسبية يمكن أن يكون مرشدا المحاسب بخصوص تلك المشكلات، بحيث إذا تم الالتزام به يكون ملتزما بالضوابط الفقهية، وسوف يعرض الباحث ذلك من خلال ثلاث نقاط على النحو التالي :

- مشكلة البيع عن طريق الوكلاء بالأمانة
- مشكلة تحديد الثمن في بيع المرابحة

أولاً :- مشكلة البيع عن طريق الوكلاء بالأمانة:

يعتبر البيع عن طريق الوكلاء من أهم أساليب البيع المنتشرة في مجال النشاط التجاري، وتعرف البضاعة المباعة بهذا الأسلوب ببضاعة الأمانة، ولهذا الأسلوب مشكلات متعددة معروفة لدى المحاسبين من حيث الأسس والمعالجة المحاسبية، وبالبحث في الفقه الإسلامي أمكن للباحث تأصيل أهم

تلك المشكلات واستنباط مجموعة من الأسس المحاسبية يمكن أن تحكم العمل المحاسبي بهذا الخصوص حتى يكون منضبطا مع القواعد الفقهية .

ويرى الباحث أن عقد بيع بضاعة الأمانة بالوكالة يعتبر من الناحية الشرعية عقد وديعة ووكالة بأجر، حيث صرح الفقهاء بأن الأمانة بعقد الاستحفاظ كالوديعة[٣١]، فالبضاعة لدى الوكيل تعتبر أمانة أو وديعة وهو وكيل في بيعها، والعمولة التي يتقاضاها تعتبر مقابل حفظ الوديعة وأجر الوكالة، والأجر جائز على الوديعة والوكالة[٣٢].

وبناء عليه يمكن استنباط الأسس المحاسبية التالية:-

١-على أساس أن الوديعة أمانة في يد المودع، وأنها بأجر، فإن بضاعة الأمانة إذا تلفت -سواء كان تلف جزئي أو كلي- لسبب يمكن تلافيه، أو تعديه أو تقصيره، يتحمل الوكيل تبعة ذلك، على عكس الأمانة التي يكون بدون أجر فلا يضمنها إلا بالتعدي والتقصير فقط، دون السبب الذي يمكن تلافيه.[٣٣]وعلى ذلك يعالج هذا التلف محاسبيا في دفاتر الوكيل كخسائر وتسدد قيمتها للموكل، والمرجع في تحديد أي الأسباب يمكن تلافيها من عدمه ومتى يكون كذلك إلى العادة وعرف التجار .

٢-إذا ثبت أن التلف سواء كان جزئيا أو كليا راجع إلى تقصير الوكيل أو تعديه،أو كان لسبب يمكن تلافيه، فإنه لا يحمل بثمن البضاعة التالفة أو ثمن الجزء التالف – كما عليه العمل في الفكر المحاسبي التقليدى – بل يتحمل القيمة يوم التلف،[٣٤] أي تقدر قيمة البضاعة أو الجزء التالف والذي قد يختلف عن الثمن، وقد تختلف أيضا القيمة يوم التلف عن

القــيمة يــوم إرسال البضاعة للموكل وخاصة في ظل الارتفاع المستمر للأســعار، وهــذا ما يتمشى مع الاتجاهات الحديثة في المحاسبة والتي تــنادى بأخذ تغيرات الأسعار في الحسبان عند القياس المحاسبي. ويجب مــن الناحــية المحاسبية تسجيل الفروق المترتبة على ذلك عند تسجيل خسارة التلف – أي الفروق بين القيمة والثمن إن وجدت – كخسائر غير عادية .

٣- يــتحمل الموكل جميع مصاريف حفظ البضاعة وبيعها ونقلها من مخازنه إلــى الوكــيل[٣٥]، وعلى ذلك فإذا دفعها الوكيل فله خصمها من حساب الموكل طرفه قبل سداد إيرادات البيع .

٤- إذا تم رد بضاعة من الوكيل إلى الموكل يتحمل الموكل بمصاريف الرد مــن مصــاريف نقل أو شحن وخلافه[٣٦]، وإن دفعها الوكيل يكون ذلك نيابة عن الموكل يخصمها من حسابه طرفه.

٥- إذا طلــب الموكــل مــن الوكيل رد بضاعة الأمانة أو جزء منها متأخر الوكــيل في الرد عن الموعد المحدد عليه دون عذر قهري كبعد المسافة وتعطــيل وسائل النقل، ثم تلفت قبل أو أثناء الرد فإنه يضمن قيمتها يوم الــتلف[٣٧]، ومــن ثــم يجب تسجيلها في دفاتره كخسائر يتحملها. لأن البضاعة أمانة يجب ردها عند طلبها[٣٨].

٦- إذا تلفت البضاعة المرتدة في الطريق -بشرط أن يكون الرد في الموعد المحــدد- بدون تعد أو تقصير من الوكيل أو رسوله المرسل بالبضاعة، فلا يضمن ويتحملها الموكل، وتسجل في دفاتر الموكل كخسائر.

٧- إذا كانت بضاعة الأمانة لدى الوكيل من الأنواع التي يمكن أن يحدث بها زيادة كالمواشي وما شابه ذلك، فإن حدثت زيادة تكون للموكل[٣٩]، وإن بيعت يستحق ثمنها مع الثمن الأصلي للبضاعة أو يستردها إن شاء.

٨- إذا كان سعر بيع البضاعة محدد من قبل الموكل فيجب أن يلتزم به الوكيل، حيث إن الوكيل مأمور شرعاً بالتزام شروط الموكل، وتحديد السعر من الشروط وإن خالف وباع بزيادة تكون من حق الموكل[٤٠]، وإن كان السعر غير محدد فله أن يبيع بالسعر العادل بما لا يتغابن الناس فيه، وهو سعر المثل، فإن باع بغبن فاحش أو بغير ثمن المثل يضمن الفرق، ويتحمل به ويلتزم بسداده للموكل، وحد الغبن الفاحش من اليسير الذي يتم التجاوز عنه هو عرف التجار[٤١]، وزيادة في الاحتياط لتحقيق العدالة والموضوعية لا يجوز للوكيل بيع بضاعة الأمانة لمن يتهم في حقهم -وهم من لا تجوز شهادتهم له مثل الأم والأب والزوجة والأبناء- إلا بسعر المثل فإن ثبت غير ذلك يرد البيع أو يتحمل فرق السعر.

٩- إذا شرط الموكل على الوكيل أن يبيع نقداً، فلا يحق له أن يبيع بالأجل[٤٢]، فإن باع بالأجل يضمن ما يترتب على ذلك من ديون قد تعدم، أو أي مصروفات قد تترتب على ذلك مثل مصروفات التحصيل، ولا يجب تحميلها للموكل بخصمها من حسابه لدى الوكيل وينطبق ذلك على أن شرط حدده الموكل وخالفه الوكيل[٤٣].

١٠- إذا سدد الوكيل للموكل ثمن بعض المبيعات قبل تحصيلها وعند التحصيل أُعدمت بعض الديون، فله أن يرجع بها على الموكل[٤٤] وتخصم من حسابه طرف الوكيل مما يتحصل من إيرادات فيما بعد.

ثانياً- مشكلة تحديد الثمن في بيع المرابحة:

تعتبر بيوع المرابحة من البيوع المنتشرة في المعاملات المعاصرة، حيث تعتبر من أهم أساليب الاستثمار التي تطبقها البنوك الإسلامية وأكثرها شيوعاً، وهي بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بين البائع والمشتري[٤٥]، ومن أهم شروطه أن يكون الثمن الأول معلوماً، حث يبنى عليه ثمن البيع، ومعلومية الثمن الأول مبنية على الأمانة، وكل ما يخل بهذه الأمانة يفسد البيع أو يوجب الخيار للمشتري، وعند التعاقد على بضاعة المرابحة قد ظهر مشكلات عدة من أهمها تلك المتعلقة بتحديد الثمن[*]، ولذلك سوف يتناول الباحث فيما يلي -في ضوء الضوابط الفقهية- أهم تلك المشكلات، ومنها يحاول استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية يمكن أن تكون مرشداً للمحاسب بهذا الخصوص وذلك على النحو التالي:

١- إذا كانت البضاعة قد اشتريت بخصم تجاري أو أي نوع من أنواع الخصم، ثم بيعت مرابحة فيجب أن يعبر سعر التكلفة (الثمن الأول) والذي يضاف إليه نسبة المرابحة عن الصافي بعد استبعاد تلك الخصومات، وإن بيعت البضاعة مرابحة ثم باعها المشتري مرابحة

---

[*] لقد تناول العديد من الباحثين موضوع بيوع المرابحة من زوايا عدة ولكن لم يركز أحد على المشكلات المحاسبية المتعلقة بتحديد الثمن.

لغـــيره، ثـــم حصل المشتري الأول من البائع على خصم بعد أن باع البضـــاعة، فيجـــب أن يخصمه للمشتري الثاني بالإضافة إلى حصته مـــن الربح، فعلى سبيل المثال إن كان السعر الأول للبضاعة ١٠٠٠ وحصـــل مـــالك البضـــاعة على خصم ١٠% وباعها مرابحة بنسبة مرابحة ١٠% فإن سعر البضاعة مرابحة ١٠٠٠ – خصم١٠% =

٩٠٠ + نسبة المرابحة ٩٠٠× ١٠% = ٩٩٠

وإن بيعـــت بدون خصم يكون سعر المرابحة ١١٠٠ فإن باعها المشتري الأول مرابحـــة بنسبة ١٠% يكون ســـعر البضاعة ١١٠٠ + $\frac{١١٠٠ \times ١٠}{١٠٠}$ = ١٢١٠

فـــإن حصـــل المشتري الأول من البائع على خصم ١٠% بعد أن باعها فيجـــب اســـتنزال هذا الخصم وحصته من الربح من الثمن الذي باع به للمشتري الثاني ومقدار الخصم ١٠% =١٠٠ $\frac{١٠٠٠ \times ١٠}{١٠٠}$

حصة الخصم من الربح = $\frac{١٠٠ \times ١٠}{١٠٠}$

أي يخصـــم للمشـــتري الثانـــي ١١٠ فيكون الصافي وهو سعر بضاعة المرابحة بعد الخصم ١٢١٠ – ١١٠ = ١١٠٠

ويتم إثبات المبيعات والمشتريات في دفاتر كل من البائع والمشتري على أســـاس تلك الأسعار، وأساس ذلك ما يقوله الكاساني "وكذا لو حط البائع الأول عن المشتري بعض الثمن فإنه يبيعه مرابحة على الثانيْ بعد الحط لأن الحـــط أيضـــاً يلتحق بأصل العقد فكان الباقي بعد الحط رأس المال،

وهو الثمن الأول فيبيعه مرابحة عليه، ولو حط البائع الأول عن المشتري بعد ما باعه المشتري حط المشتري الأول ذلك القدر عن المشتري الثاني مـع حصته من الربح لما ذكرنا أن الحط يلتحق بأصل العقد فيعتبر رأس المال وهو الثمن الأول ما وراء قدر المحطوط فيحط المشتري الأول عن المشـتري الثاني ذلك القدر ويحط حصته من الربح أيضاً لأن قدر الربح ينقسـم علـى جميع الثـمن فإذا حط شيئاً من ذلك الثمن لابد من حط حصته من الربح"(٤٦).

٢- إذا تبين أن البضاعة المباعة مرابحة قد اشتراها البائع ممن لا تجوز شـهادتهم له كالفـروع والأصول أو الزوجة فيجب وجود بينة تأكد صـحة الثمـن وعدالـته كالمستندات أو شهادة أهل الخبرة، ذلك أن الشراء من هؤلاء فيه غالباً شبهة المسامحة، مما يؤثر على دقة الثمن الأول، وهـو الأساس في بيع المرابحة، والذي إذا فقد لا يصح البيع، أو يصـح -علـى رأي الـبعض- ولكـن يعطي للمشتري حق رد البضاعة، وفي ذلك ما من شأنه يحقق العدالة والموضوعية في القيام المحاسبي، وعن أساس ذلك يقول ابن قدامه: "وإن اشتراه من أبيه أو ابـنه أو ممن لا تقبل شهادته له لم يجز بيعه مرابحة حتى يبين أمره، وبهذا قال أو حنيفة"(٤٧).

٣- إذا كانـت البضـاعة مشتراه بالأجل، فلا يجوز بيعها مرابحة إلا إذا تبيـن للمشتري ذلك، إذ أن الشراء بالأجل يكون -في الغالب- أعلى سـعراً مـن الشـراء النقدي، ويرى الباحث في هذه الحالة إمكانية اسـتنزال حصـة الأجـل من الثمن، وهو الفرق بين سعرها بالأجل

والســعر النقدي للوصول إلى ثمن الشراء الأول الذي يصح البيع به مرابحة، ويمكن أتباع مرابحة لنفس الأجل.

وعن أساس ذلك يقول الكاساني: "ولو اشترى شيئاً نسيئة لم يبعه مرابحة حــتى يبين لأن للأجل شبهة المبيع وإن لم يكن مبيعاً حقيقة لأنه مرغوب فيه ألا ترى أن الثمن قد يزاد لمكان الأجل فكان له شبهة أن يقابله شيء مــن الثمــن"(٤٨) ويقول ابن قدامة: "وإن اشترى شيئاً بثمن مؤجل لم يجز بيعه مرابحة حتى يبين ذلك"(٤٩)، ويقول ابن تيمية: "... فإذا كان البائع قد اشــتراه إلــى أجل، فلابد أن يعلم المشتري ذلك"(٥٠)، "فليس المؤجل مثل الحــال"(٥١)، ويقــول الدسوقي: " ووجب على بائع المرابحة بيان الأجل الذي اشترى إليه لأن له حصة من الثمن"(٥٢).

٤- إذا كانــت البضــاعة قد مكثت فترة طويلة لدى البائ قبل أن يبيعها مــرابحة فيجب بيان وتوضيح ذلك، إذ أن طول المدة غالباً ما يكون مظــنة لتغــير البضاعة في ذاتها أو سعرها، وربما تأثرت بالارتفاع المســتمر للأســعار وإنخفــاض القوة الشرائية للنقود، والذي أصبح ظاهــرة ملحوظـــة في الوقت الحالي، وربما تأثرت بالتقادم والذي قد يكــون بمعــدلات ســريعة جداً في ظل التطور التكنولجي المستمر، وخاصة في بعض السلع مثل الحاسبات. وعن أساس ذلك من القواعد الفقهــية يقــول الدســوقي: "ووجب بيان طول زمانه أي زمان مكث المبيع عنده ولو عقار لأن الناس يرغبون في الذي لم يتقادم عهده في

أيديهـــم"[٥٣]، وأورد الدسوقي أيضاً قول اللخمي "إنما يجب بيان طول إقامته عنده كثيراً وباع مرابحة ولم يبين كان غشاً"[٥٤].

٥- إذا كـــان مـــن يبيع مرابحة قد اشترى أصنافاً متفاوتة بثمن إجمالي، وأراد بـــيع بعضها مرابحة، فيجب توزيع الثمن الإجمالي على قيمة كـــل صنف لتحديد ثمن كل صنف على حدة، ويجب أن يتم ذلك بدقة باتـــباع الأســـاليب والوسائل المحاسبية التي تمكن من ذلك والمتاحة حالياً، ويجب أن يعلم المشتري بذلك، أي يعلم أن السعر الأول حسب على أساس تقديري، وهذا بخلاف الأشياء المثلية أي النمطية التي لا تختلف مفرداتها، فهذه إن باع بعضها دون البعض لا يلزم فيها البيان لعـــدم وجـــود أي نوع من التقدير في ثمن كل مفردة أو صنف، ولقد رأى بعـــض الفقهاء أن الأصناف التي يجب سعرها تقديرياً لا يجوز بـــيعها مـــرابحة، ولكـــن لا يؤيد الباحث ذلك لأن الأساليب الحديثة والمـــتطورة في ظل الخبرات المكتسبة تساعد على تقدير السعر بدقة كبـــيرة يمكن الاعتماد عليها في بيع المرابحة. وعلى أساس ذلك من الضـــوابط الفقهـــية مـــا أورده الدســـوقي في الحاشية: "ووجب بيان (التوظـــيف) وهو توزيع الثمن على السلع بالاجتهاد (أي التقدير) ولو كان المبيع الموظف عليه متفقاً في الصفة كثوبين جنساً وصفة..." [٥٥].

٦- إذا أخطـــأ البائع في الإخبار بالثمن، فأخبر بثمن أقل فطبقاً للضوابط الفقهـــية له تـــدارك ذلك إذا تبين الثمن الصحيح بعد البيع، وفي هذه الحالـــة يخير المشتري بين أن يرد البضاعة أو يكمل الثمن بأن يدفع

الجـزء الناقص وربحه، ويعدل العقد بشرط أن يُثبت البائع ذلك بأي طـريقة من طرق الإثبات كالمستندات أو شهادة الشهود، فعلى سبيل المـثال إذا كـان الثمن الذي أخبر به البائع ١٠٠٠ وبيعت البضاعة مـرابحة بـربح ١٠% أي بسـعر ١١٠٠، ثم أثبت البائع بالأدلة أن السعر ١٢٠٠ وليس ١١٠٠ فيطالب المشتري بدفع الفرق وهو ٢٠٠ بالإضافة إلى حصته هذا الفرق من الربح ٢٠٠ × ١٠% = ٢٠ أي يدفع ٢٢٠ فيكون سعر البضاعة مربحة بعد التعديل ١١٠٠ +٢٢٠= ١٣٢٠

فـإذا كانـت بضاعة المرابحة قد سجلت بدفاتر البائع والمشتري بالسعر الخطـأ فيجـب تصـيح قيود الإثبات في الدفاتر بحيث تعكس السعر بعد التعديل.

وإن تغـير المبيع مرابحة عند المشتري بزيادة أو نقص كأن تجري عليه عملـيات صناعية تزيد من قيمته، أو تكون البضاعة قابلة للنماء في ذاتها كالمواشـي وما شابه ذلك، أما النقص فقد يحدث بالتلف أو الاستهلاك، ثم أخبر البائع أنه أخطأ في الثمن بعد حدوث هذه التغيرات على البضاعة، ففـي هـذه الحالة لا يحق للمشتري رد البضاعة ولكن يكون أمامه ثلاث خيارات مشروعة وهي:

- دفـع الثمن الصحيح وربحه، أي تصحيح الثمن الأول بزيادة مقدار الخطأ وربحه كما سبق توضحيه.
- رد مثل المبيع إن كان من المثليات، أي يشتري مثله ويرده.

- وإن كان من غير المثلى أي كان من المتقوم كما يطلق عليه الفقهاء يدفع قيمته يوم البيع بشرط ألا تكون تلك القيمة أقل من الثمن الخطأ وربحه.

وفي ذلك أورد الدسوقي ما نصه "وإن غلط البائع مرابحة على نفسه فأخبر بنقص عما اشترى به وصُدِّق، أي صدقه المشتري في غلطة أو أثبت ذلك بالبينة رد المشتري السعلة أي له ذلك وأخذ ثمنه، أو دفع ما تبين أنه ثمن صحيح وربحه إن كانت السعلة قائمة، فإن فاتت بنماء أو نقص لا بحوالة سوق، خُير مشتريه أيضاً بين دفع الثمن الصحيح وربحه ودفع قيمته في المقوم ومثله في المثلى يوم بيعه لأن العقد صحيح لا يوم قبضه ما لم تنقص قيمته عن الغلط وربحه لا ينقص عنهما"(٥٦).

ويلاحظ أن تغيرات الأسعار بسبب انخفاض القوة الشرائية للنقود لا تمنع الرد ولا تفيت السلعة، وهو ما أشار إليه الدسوقي بقوله "لا بحواله سوق"، ويلاحظ أيضاً إشارته إلى حساب القيمة يوم البيع حيث يرى أنه إذا كان عقد البيع صحيحاً تجب القيمة يوم البيع لا يوم القبض، وهو متأخر عن يوم البيع وقد تختلف القيمة في تاريخ البيع عنه في تاريخ القبض، حيث يرى جمهور الفقهاء ألا تجب القيمة يوم القبض إلا في البيع الفاسد.

٧- إذا تبين يقيناً بأي طريقة من طرق الإثبات أن البائع كذب في السعر، فإن خصم قدر النقص الذي ترتب على كذهب وربحه فيجب على

المشتري أن يمضي البيع، وإن لم يوافق البائع على الخصم للمشتري أن يــرد السلعة ويسترد الثمن الذي دفعه. فعلى سبيل المثال إذا كان الثمــن الــذي أخبر به ١٠٠٠ وباعه مرابحة بربح ١٠%، أ بمبلغ ١١٠٠ وتبين أن السعر الحقيقي ٩٠٠ وأن المشتري كذب، فيجب أن يخصــم الــزيادة في السعر وربحها أي ١١٠ ويكون الثمن ١١٠٠-١١٠=٩٩٠، ويمكــن أن يلغي الثمن وتقيم السلعة ويدفع القيمة ما لم تــزد عــن الثمن الكاذب وربحه، فإن زادت فله أن يختار إما السعر الكــاذب وربحــه أو السعر الصحيح وربحه، ويبدوا أن هذه الأحكام تنطوي على عقوبة وتغليظ نظير الكذب في السعر.

وبــناء عليه يجب تعديل قيود إثبات المبيعات والمشتريات في دفاتر البائع والمشــتري، وعن أساس ذلك من الضوابط الفقهية أورد الدسوقي "وفي الكذب خُير المشتري بين دفع الثمن الصحيح وربحه أو قيمتها ما لم تزد على الكذب وربحه"(٥٧).

وهــناك أراء أخــرى للفقهاء وما اختاره الباحث هو الراجح لدى أغلب الفقهــاء(٥٨)، ويلخص أراء الفقهاء في ذلك البغوي فيقول "ولو كذب البائع فــي رأس المال، فكذلك يصح معه البيع، ولا خيار للمشتري إلا في بيع المــرابحة، فإنه إذا اشترى شيئاً، ثم باعه مرابحة وكذب في رأس ماله، بــأن كــان قد اشتراه بمائة، فقال: اشتريته بمائة وعشرة فالبيع صحيح، وهــل تُحط الخيانة، فيه قولان، أحدهما: لا تحط وللمشتري الخيار، وهو قــول ابــن أبــي ليلى، وأبي حنيفة والثاني هو الأصح: تحط الخيانة ولا

خيار للمشتري، وهو قول أبي يوسف، وفيه قول آخر: إن المشتري بالخيار، وإن يوسف، وفيه قول آخر: إن المشتري بالخيار، وإن حطت الخيانة"[٥٩].

٨- إذا ثبت بالأدلة غش البائع في السلعة المباعة مرابحة كأن يخبر عن صفة مرغوبة في المبيع وليست فيه، أو صفة مذمومة أنها ليست فيه ويثبت أنها فيه، فهذا غش وحكمه يختلف عن الكذب المشار إليه في البند السابق، ففي ضوء الضوابط الفقهية للمشتري أن يرد السلعة وليس له قبولها حتى لو خصم البائع مقابل النقص الذي نتج عن الغش وربحه وإنما يُخير، فإن اختار الرد تلغي العملية بالدفاتر ويرد السلعة ويسترد الثمن، وإن اختار عدم الرد يعدل الثمن ويخصم ما ترتب على الغش من زيادة فيه وما احتسب عليه من ربح -كما سبق في حالة الكذب- فإن كان قد دفع الثمن يسترد ما خُصم، وإن لم يكن قد دفع يدفع الباقي بعد الخصم وهو يمثل الثمن بعد استنزال ما ترتب على الغش.

ومن الأدلة الفقهية على حكم الغش وتفريق الفقهاء بينه وبين الكذب ما أورده الدسوقي "وإن كذب البائع أي زاد في اخباره كأن يُخبر أنه اشتراها بخمسين وقد كان اشترى بأربعين وسواء كان عمداً أو خطأً لزم البيع المشتري إن حط أي حط البائع الزائد المكذوب به وربحه فإن لم يحط لم يلزم المشتري وخير بين التماسك والرد بخلاف الغش فلا يلزمه ويثبت له الخيار بين التماسك والرد"[٦٠] أي حتى ولو خصم قدر الغش وربحه، ولو استهلكت السعلة أو تلفت، أي أصبحت غير قائمة أو تغيرت

بــزيادة أو نقص يدفع المشتري الأقل من الثمن الذي اشترى به أو القيمة يــوم القبض: إنما كانت القيمة يوم القبض لا يوم البيع كما هو الحال في الكــذب لأن العقد في الكذب صحيح ويعدل فقط، أما في الغش فهو غير صــحيح فلا عبرة للقيمة وقت البيع، لما قرره جمهور الفقهاء من أنه إذا فسد البيع يصار إلى القيمة يوم القبض ولا عبرة بالثمن المسمى.

وفي هذه الحالة أيضاً إذا اختار المشتري عدم الرد يعدل عقد البيع، ويتم تصحيح قيود الإثبات في الدفاتر بعد أن يدفع البائع ما يجب دفعه خصماً من الثمن الأول إلا إذا كان المشتري لم يدفع الثمن حتى تاريخ الاختلاف فيدفع الثمن بعد الخصم.

٩- إذا اشتريت بضاعة ونقصت أو تعيبت عند المشتري وأراد أن يبيعها مــرابحة، فيجــب الإخــبار بذلك واستنزال مقدار النقص أو العيب، ويكــون الباقــي هــو الثمــن الأول الذي على أساسه تحسب نسبة المــرابحة. وعن أساس ذلك أورد ابن قدامة ما نصه "إن تغير بنقص كنقصه بمرض أو جناية عليه، أو تلف بعضه أو بولادة أو عيب، أو يــأخذ المشتري بعضه، كالصوف واللبن الموجود ونحوه، فإنه يُخبر بالحــال علــى وجهــه لا نعلــم فيه خلافاً، ذكره القاضي، وقال أبو الحــطاب: يحط إرش العيب من الثمن ويخبــر بالباقــي، لأن إرش العيب عوض ما فات به، فكان ثمن الموجود ما بقــي"(٦١).

المبحث الثالث

الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لمشكلة المردودات والمسموحات

تعتبر مشكلة مردودات ومسموحات المشتريات والمبيعات من المشكلات الهامـــة فـــي الفكر المحاسبي التقليدي، إذ تكتنفها مشكلات متعددة من حيث الأســباب الداعــية إلــى الــرد، سواء مخالفة المواصفات أو وجود عيوب بالبضـــاعة، ومـــا هـــي العـــيوب التـــي توجب الرد؟ وطريقة حساب قيمة المـــردودات، وفـــي حالـــة الاتفاق على عدم الرد ما هي قيمة التعويض أو المســموحات المقابلة للعيب أو مخالفة المواصفات؟ والتي يمكن استنزالها من الثمن .....إلخ.

وحـــتى وقتنا الحاضر لا تزال هذه المشكلات موضع بحث وخلاف، لا يجـــد الباحـــث بشأنها أسساً محددة متفق عليها، وإن وجد بالنسبة للبعض لا يوجد بالنسبة للبعض الآخر.

وبالبحـــث فـــي الفقـــه الإسلامي وجد الباحث من الضوابط الفقهية التي قـــررها الفقهـــاء الكثـــير لتقنيـــن ومعالجة تلك المشكلات بشأن المردودات والمسموحات، وبما يحقق العدالة والموضوعية لجميع الأطراف، والتي يمكن علـــى أساسها استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية يمكن أن تشكل إطاراً عاماً يكون مرشداً للمحاسب بهذا الخصوص.

وفيما يلي أهم تلك الأسس التي أمكن للباحث استنباطها مع أدلتها من الضوابط الفقهية التي تم الاسترشاد بها والاستنباط منها، وسوف يعرضها الباحث من خلال ثلاث نقاط:

الأولى: إذا كان المبيع قائما بحالته لم يتغير بأي صورة

والثانية: إذا زاد المبيع عند المشتري مع وجود عيوب به.

والثالثة: إذا حدث بالمبيع عيب عند المشتري مع وجود عيب قديم به.

أولاً: إذا كان المبيع بحالته قائماً لدى المشتري أو غيره لم يتغير بأي صورة:

١- الأصل أن البضاعة المباعة تكون مطابقة للمواصفات حسب طلب المشتري وخالية من العيوب، فإن وجدت مخالفة للمواصفات أو بها عيوب يكون للمشتري الحق في ردها وهذا الحق هو حق شرعي لا يتوقف على رضا البائع، فإن ردها يسترد الثمن كاملا إن كان قد دفع وإن لم يكن قد دفع يسقط حق البائع فيه، ومن الناحية الشرعية يعتبر ذلك فسخ لعقد البيع.

٢- إن كانت المخالفة للمواصفات لبعض البضاعة وكذلك العيوب، أي بعضها مطابق وسليم وبعضها معيب، يكون حق الرد للمعيب فقط عند الجمهور، إلا إذا طلب البائع ردها بالكامل فله الحق في ذلك.

٣- ليس للمشتري الحق في عدم الرد وطلب التخفيض مقابل العيب، فليس له إلا الرد أو عدمه، وإنما يجوز أن يتفق مع البائع على عدم الرد مقابل

مسموحات مقابل العيب تخفض من ثمن البضاعة، وفي ذلك أوردت المجلة أنه: "إذا وجد المشتري بمشتريه عيباً وأراد الرد به فاصطلحا على أن يدفع البائع دراهم إلى المشتري (مسموحات) ولا يرد عليه المبيع جاز ويجعل حطا من الثمن"[٦٢].

٤- العيب الذي يستحق المشتري به رد البضاعة هو ما ينقص بوجوده ثمن تلك البضاعة، وتعتبر المخالفة للمواصفات المحددة من قبل المشتري من العيوب.

فليس كل عيب يؤثر بالنقص في ثمن البضاعة، فقد توجد عيوب لا تؤثر، أو يمكن إزالتها بدون تكاليف إضافية، والعبرة في تحديد ما يكون عيباً مما لا يكون هو عرف التجار وأهل المعرفة والخبرة في كل نشاط.

والأدلة على ذلك مما صرح به بعض الفقهاء:

"والعيب الذي يثبت هذا الخيار (أي خيار الرد) هو الذي يوجب نقصان القيمة عند التجار، لأن التضرر يكون بنقصان المالية، والمقياس الذي تقاس به مالية الأشياء هو القيمة: فكل ما يوجب نقصاناً فيها يوجب نقصاناً في المالية، وبهذا النقصان يكون العيب، والمرجع في ذلك إلى أهل الخبرة فهم الذين يثبتون وجود العيب، ويقررون مقدار تأثيره في القيمة"[٦٣].

ويقول ابن رشد: "والأصل أن كل ما حط القيمة أنه يجب به الرد"[٦٤].

ويقول الكاساني: أن العيب "كل ما يوجب نقصان الثمن في عادة التجار"[٦٥].

٥- يتم حساب قيمة المعيب من البضاعة أو المسموحات بطريقة دقيقة وضعها الفقهاء، وذلك بتقسيم ثمن البضاعة بين السليم منها والمعيب بنسبة قيمة كل جزء، فالقيمة في هذه الطريقة هي الأساس في تقسيم الثمن، ويتم تحديد قيمة الجزء التالف بتقويم البضاعة سليمة وتقويمها معيبة والفرق يمثل قيمة الجزء المعيب، فينسب إلى قيمة البضاعة سليمة لتحديد نسبة المعيب إلى السليم، وعلى ذلك يوزع الثمن، وكمثال: بفرض أن ثمن البضاعة ١٠٠٠ واكتشف المشتري جزءاً منها معيباً، وتم تقدير قيمة البضاعة سليمة ١٢٠٠ ومعيبة ٩٠٠ فتكون قيمة الجزء التالف ٣٠٠ وبنسبته إلى قيمة البضاعة سليمة $\frac{٣٠٠}{١٢٠٠}$ = $\frac{١}{٤}$

فيكون ما يخص المعيب من الثمن ١٠٠٠ × $\frac{١}{٤}$ = ٢٥٠ تمثل المسموحات التي يجب أن يخفض بها البائع الثمن، ويشرح الإمام الشافعي هذا الأساس فيقول: "تقوم سليمة من العيب فيقال قيمتها مائة ثم تقوم وبها العيب فيقال قيمتها تسعون وقيمتها يوم قبضها المشتري من البائع لأنه يومئذ تم البيع، ثم يقال له إرجع بعشر ثمنها على البائع كائناً ما كان، قل أو كثر، فإن اشترها بثمانية رجع بثمانية، وإن كان اشترها بخمسين رجع بخمسة"[٦٦]. ويقول الدسوقي "اعتبار القيمة ميزان الرجوع"[٦٧]. ويقول أيضاً: "وإذا وجب للمبتاع الإرش فيقوم المبيع ولو مثليا (سالما) بمائة (ومعيباً) بثمانين مثلا (ويؤخذ) للمشتري (من الثمن النسبة) أي نسبة نقص قيمته معيباً إلى قيمته سليماً، أي نسبة ما بين القيمتين وهو الخمس في المثال، فيرجع على البائع بخمس الثمن"[٦٨]. ويقول ابن قدامة "فمعنى إرش العيب أن يقوم

المبيع صحيحاً ثم يقوم معيباً فيؤخذ قسط ما بينهما من الثمن فنسبته إلى الثمن نسبة النقصان بالعيب من القيمة"(٦٩).

٦- مـــن المعروف أن القيمة قد تختلف من وقت لآخر، فما هو الوقت الذي تقــدر فيه القيمة كأساس لتحديد ثمن المعيب، أي المسموحات؟ حيث قد تنقضـــى مـــدة طويلـــة بيـــن تاريخ عقد البيع وتاريخ القبض، أو تاريخ اكتشـــاف العيـــب والاتفـــاق على الحساب. وجمهور الفقهـــاء على أن العـــبـــرة بالقـــيمة وقت القبض للبضاعة(٧٠)، حيث هو الذي يمثل تاريخ إتمـــام البـــيع والشـــراء، فالبـــيع لا يتم إلا بالقبض، وهو الذي به تدخل البضاعة في ضمان المشتري.

٧- يجـــب أن يقوم بعملية التقويم اثنان على الأقل من الخبراء، على مستوى عال من الخبرة والكفاءة، ولابد أن يكونا بعيدين عن التحيز، حتى يكون التقدير موضوعيا وعادلاً.

وفـــي ذلك ما أوردته المجلة: "ولابد أن يكون المقوم اثنين يخبران بلفظ الشهادة بحضرة البائع والمشتري، والمقوم الأهل في كل حرفة"(٧١).

٨- الأصـــل أن يـــتحمل المشتري -كما سبق بيانه- مصاريف نقل البضاعة إلى محله، ويتحمل مصاريف ردها إلى محل البائع"(٧٢)، في حالة الاتفاق علـــى الـــرد للعيـــب، ولكـــن أفتى بعض الفقهاء(٧٣)، بأن يتحمل البائع مصـــاريف رد البضاعة من محل المشتري إلى محله وكذلك المصاريف التـــي تكبدها المشتري في نقلها بعد التعاقد إلى محله في حالة ما إذا كان مدلســـاً، أي يعلـــم بعيوب البضاعة ولكنه أخفاها عن المشتري، أو ذكر

صفات ليست متوفرة فيها، والباحث يؤيد هذا الرأي حيث أنه هو المتسبب في فساد البيع وما ترتب على ذلك من مصاريف تكبدها المشتري، بخلاف العيوب التي تظهر بعد البيع ولا يعلمها البائع قبل العقد، فهذه من الأمور العادية في النشاط التجاري.

وعلى ذلك يُطالب البائع المدلس بتلك المصاريف ويجعل مدينا بها في الدفاتر لحين سدادها، ويجب أن يمكنه القانون من ذلك.

٩- إذا ثبت أن البائع دلس على المشتري، أي أخفى عيوب البضاعة وهو يعلمها، فلقد خص بعض الفقهاء(٧٤) المدلس في البيع بأحكام خاصة منها الرجوع عليه بإرش العيب حتى لو باع المشتري تلك البضاعة للغير ولم يظهر العيب إلا بعد البيع لهذا الغير، رغم أنه في حالة عدم التدليس فبمجرد بيع المشتري الأول للبضاعة يسقط حقه في الرجوع على البائع، إذ يعتبر ذلك رضا بالعيب.

وفي هذه الحالة يرجع المشتري الثاني على المشتري الأول بمقابل العيب (المسموحات) ويرجع المشتري الأول على البائع المدلس بذلك المقابل (المسموحات) أو بما يكمل الثمن الذي دفعه للبائع أيهما أقل.

وكمثال لذلك: اشترى (أ) من (ب) بضاعة بمبلغ ١٠ وباعها إلى (جـ) بمبلغ ٨ ثم اكتشف (جـ) بها عيباً قديماً، تم حساب مقابله (إرشه) بالطريقة السابق ذكرها فكان ٣ فيبقى في يد المشتري الأول بعد دفع الإرش ٥ فيرجع على البائع بمبلغ الإرش ٣ لأنه أقل مما يكمل الثمن الذي دفعه إلى البائع الأول، وهو مبلغ ٥ حيث تبقى في يده ٥ من الـ٨.

وإذا بيعت بمبلغ ١١ وتم حساب إرش العيب ٧ يبقى في يد المشتري الأول بعد دفع الإرش ٤ فيطالب البائع بمبلغ ٦ ليكمل ٤ التي في يده ليصل الثمن الذي اشترى به ١٠ لأن المكمل ٦أقل من الإرش وهو ٧.

ويتم تسجيل المسموحات في دفاتر كل من أ، ب، جـ على هذا الأساس.

ثانياً: زيادة المبيع عند المشتري مع وجود عيوب به:

قد تحدث زيادة في المبيع عند المشتري، وهذه الزيادة قسمها الفقهاء إلى[٧٥]:

- زيادة متصلة وهذه تنقسم إلى:

أ- زيادة متصلة متولدة من المبيع كسمن أو كبر.

ب- زيادة متصلة غير متولدة من المبيع بل مضافة إليه كالعمليات الصناعية التي يجريها المشتري على المادة الخام المشتراه، وضرب الفقهاء مثلاً لذلك بصباغة الثوب أو خياطة القماش.

- زيادة منفصلة وهذه تنقسم إلى:

أ- متولدة من المبيع كالولد واللبن والثمرة.

ب- غير متولدة من المبيع كالغلة، أي الكسب كأن تكون سيارة مشتراه تم تشغيلها بعض الوقت قبل ظهور العيب، أو آلة تم تأجيرها أو داراً أو شقة تم تأجيرها.

وقد اختلف الفقهاء[٧٦] في مدى تأثير أنواع الزيادة المختلفة على إمكانية الـرد بالعيب، إذا اكتشف العيب عند المشتري بعد حدوث الزيادة، فمنهم من صـرح بأن جميع أنواع الزيادة أياً كانت لا تمنع الرد، ومنهم من صرح بأن المتصلة المتولدة عن المبيع فقط هي التي تمنع الرد، ومنهم من قال أن جميع أنـواع الزيادة تمنع الرد فيما عدا المتصلة غير المتولدة عن الأصل كصباغة الثوب والمنفصلة غير المتولدة عن الأصل كالغلة.

ومعـنى امتـناع الرد أي لا يكون أمام المشتري غير خيار واحد وهو الاحتفاظ بالمبيع وأخذ إرش العيب كما يقول الفقهاء، أي مقابل العيب.

ويؤيد الباحث الاتجاه الذي ينص على أن الزيادة ملك للمشتري ولا تمنع الـرد أيـا كان نوعها لأنها حدثت في ملك المشتري وبعد عقد شراء صحيح وهـي في ضمانه من تاريخ القبض أي الاسـتلام، وقد قال رسـول الله ﷺ "الخـراج بالضـمان"[٧٧] كما أن تلك الزيادة إذا كانت متصلة يسهل في ظل الأسـاليب المحاسـبية الحديثة تحديد قيمتها بالنسبة لقيمة المبيع بدقة وعدالة، وإن كانـت منفصلة فلا تحتاج إلى تقدير ولا تؤثر على المبيع إذ يكون قائما بحاله.

وبناء على ذلك يمكن استنباط الأسس المحاسبية التالية:

١- إذا اشـترت المنشـأة بعض الأصول وغلت تلك الأصول بعض الإيراد، وظهر بها عيب وتقرر ردها للبائع يسجل الإيراد كحق للمنشأة، ويسجل ردهـا واسـترداد الثمـن كـاملا، وإن تم الاتفاق على تخفيض الثمن كمسـموحات يـتم حسـاب مقابل العيب أو مقدار ما يخفض من الثمن

كمسموحات بالطريقة السابق ذكرها والمقررة -كما سبق توضحيه- بإجماع الفقهاء، وهي تقويم البضاعة سليمة وتقويمها بالعيب وتحديد نسبة قيمة العيب إلى السليمة وبضرب هذه النسبة في الثمن يتحدد مقدار المسموحات، وقد سبق توضيح ذلك بمثال رقمي.

٢- إذا زادت البضاعة المشتراه زيادة متصلة بفعل المشتري كالعمليات الصناعية التي يجريها على البضاعة فتزيد في قيمتها، ثم اكتشف بها عيب بعد الزيادة، وتم الاتفاق على عدم الرد وتخفيض الثمن كمسموحات، يتم أولاً تقويم البضاعة سليمة بدون الزيادة، وذلك بتقدير قيمة الزيادة وخصمها من قيمة البضاعة ككل بعد الزيادة، وبعد تحديد قيمة البضاعة سليمة بدون الزيادة، يتم تقويمها معيبة، ويتم تحديد ما يخص مقدار العيب من الثمن (المسموحات) بالطريقة السابق توضيحها.

٣- إذا زادت البضاعة المشتراه زيادة متصلة من ذات البضاعة عند المشتري، كالسمن أو الكبر، كما يحدث في مبيعات المواشي في مزارع التسمين أو التوالد، ومزارع تربية الخيول والنعام المنتشرة الآن، ومزارع الدواجن وما شابه ذلك، واكتشف بها عيوب ثبت أنها قديمة حادثة عند البائع، يكون للمشتري الحق في رد البضاعة دون الزيادة أو الإبقاء وعدم الرد مع تخفيض الثمن (مسموحات) مقابل العيوب إذا وافق البائع.

- فإذا تم الاتفاق على الرد، تقوم البضاعة سليمة بدون الزيادة وتقوم سليمة بالزيادة، والفرق يمثل قيمة الزيادة فتسلم البضاعة للبائع، ويرد الثمن

كـــاملاً ويدفـــع معه قيمة الزيادة للمشتري طبقاً لما سبق تأييده من أراء الفقهاء، بأن تلك الزيادة حدثت في ملك المشتري، وهي من حقه.

- وإذا تم الاتفاق على عدم الرد، في مقابل مسموحات بقيمة العيب، ففي هذه الحالـــة يـــتم تحديـــد مـــا يخص العيب من الثمن (المسموحات) بتقويم البضـــاعة ســـليمة قبل الزيادة وتقويمها معيبة قبل الزيادة وتحديد نسبة العيـــب إلـــى قيمة البضاعة سليمة، وبناء عليه يحدد مقدار المسموحات بضرب نسبة المعيب إلى القيمة في الثمن الإجمالي كما سبق توضيحه.

٤- إذا كانـــت الـــزيادة فـــي البضـــاعة المشتراه منفصلة من ذات البضاعة كالـــتوالد والتناسل وإدرار اللبن والبيض في المشروعات السابق الإشارة إلـــيها، أو الـــثمرة في مزارع الفواكه، وتم اكتشاف عيب قديم فيها، فيتم تسجيل الزيادة في دفاتر المشتري كحق له، وتتوقف المعالجة المحاسبية بعـــد ذلـــك على الاتفاق بين البائع والمشتري، فإما الرد وإما الإبقاء مع تخفيض الثمن كمسموحات، وتحسب قيمة المسموحات كما سبق بيانه في البند السابق.

ثالثاً: حدوث عيب جديد عند المشتري مع وجود عيب قديم:

من المشكلات التي يواجهها المحاسب عند معالجة عمليات البيع والشراء والمردودات بعد الشراء، ظهور عيب قديم وفي نفس الوقت حدوث عيب في البضاعة عند المشتري بعد الشراء، أي أن البضاعة بها عيبين: قديم اشتريت به وحديث حدث عند المشتري.

وفـي هذه الحالة قرر بعض الفقهاء(٧٨)، أن حدوث عيب عند المشتري يمنع الرد بالعيب القديم، ولا يكون أمام المشتري غير أخذ إرش (مقابل) العيب القديم في صورة مسموحات مشتريات، وإن أراد البائع في هذه الحالة استرداد البضاعة بالعيب الحادث فله ذلك دون الرجوع على المشتري بإرش ذلك العيب، وخلافاً لذلك يرى جمهور الفقهاء أن العيب الحادث عند المشتري لا يمنع الرد، فيكون للمشتري خيار الرد ودفع مقابل العيب الحادث عنده للبائع أو عدم الرد وأخذ مقابل العيب القديم من البائع.

ويؤيد الباحث رأي الجمهور على أساس أنه كما يمكن تقدير مقابل العيب القديم إذا تمسك المشتري بالبضاعة ولم يرد، فإنه يمكن تقدير مقابل العيب الحادث إذا أراد الرد. كما أن المشتري قد يرى من صالحه رد البضاعة ودفع مقابل العيب الذي حدث عنده، وطالما يمكن رفع الظلم الذي وقع على المشتري بشراء البضاعة المعيبة بالرد مع دفع مقابل العيب الحادث عنده. فكما صرح الفقهاء لا يصار إلى غيره، وهو فرض بضاعة معيبة عليه لم يرغب فيها.

وفي ضوء ذلك يمكن استنباط الأسس المحاسبية التالية:

١- في حالة اكتشاف عيوب قديمة في البضاعة المشتراه وعيوب جديدة حدثت عند المشتري.

- إذا تم الاتفاق على عدم الرد، تحسب قيمة المسموحات التي يخصمها أو يدفعها البائع للمشتري مقابل العيب القديم بالطريقة السابق توضيحها.

- إذا تم الاتفاق على الرد، يسترد المشتري الثمن الذي دفعه بعد خصم مقابل العيب الحادث عنده للبائع، ويحسب مقابل العيب الحادث بتقويم البضاعة سليمة وتقويمها معيبة بالعيب القديم، وتقويمها معيبة بالعيب الجديد، وتحديد نسبة قيمة كل عيب، وتحديد نصيب العيب الحادث من الثمن وهو التعويض الواجب دفعه للبائع أو خصمه عند استرداد الثمن.

وكمثال يوضح ذلك:

بفرض أن ثمن البضاعة ٢٠ واكتشف بها عيب قديم وحدث بها عيب جديد عند المشتري.

- **في حالة عدم الرد:**

تقوم البضاعة سليمة ومعيبة بالعيب القديم، وبفرض أن نتيجة التقويم كانت كما يلي:

قيمة البضاعة سليمة	١٠
قيمة البضاعة معيبة بالعيب القديم	٨
قيمة العيب القديم	٢

نسبة قيمة العيب إلى القيمة السليمة = $\frac{٢}{١٠}$ $\frac{١}{٥}$

يأخذ المشتري (مسموحات) مقابل العيب: القيمة السليمة× $\frac{١}{٥}$

أي ٢٠× $\frac{١}{٥}$ = ٤

- **في حالة الرد:**

قيمة البضاعة سليمة	١٠
قيمة البضاعة معيبة بالعيب القديم	٨
قيمة البضاعة معيبة بالعيب القديم والحادث	٥,٥
قيمة العيب الحادث (٨ – ٥,٥)	٢,٥
نسبة قيمة العيب الحادث إلى القيمة السليمة	$\frac{٢,٥}{١٠} = \frac{١}{٤}$
يأخذ البائع من المشتري (مسموحات) ٢٠ ×	$\frac{١}{٤} = ٥$

٢- إن تبين وجود عيب جديد بعد اكتشاف عيب قديم في البضاعة مع حدوث زيادة متصلة فيها عند المشتري، وكان الاتفاق على الرد، يحسب مقدار الـــزيادة وما يقابل العيب الجديد بالطرق السابق شرحها، وتقارن الزيادة بما يقابل العيب الجيد (إرش العيب) فإن كان ما يقابل العيب الجديد أكبر مـــن الـــزيادة يدفـــع المشتري الفرق للبائع، وإن كان العكس يدفع البائع الفـــرق للمشـــتري، وإن تساوت الزيادة مع إرش العيب، فلا شيء على المشتري أو له، وبطبيعة الحال سوف يختلف التسجيل في دفاتر كل من البائع والمشتري بحسب الحالات المشار إليها.

الخلاصة

تعتبر المشكلات المحاسبية المتعلقة بالبيع والشراء من أهم المشكلات التي تواجه المحاسب في التطبيق العملي ومن أكثرها شيوعاً، ومن ثم فقد تناول الباحث في هذا البحث مجموعة هامة من تلك المشكلات بالدراسة والتحليل من زاوية الفكر الإسلامي في محاولة لاستنباط وتأصيل وصياغة مجموعة من الأسس المحاسبية من خلال الضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء لتقنين ومعالجة تلك المشكلات، حتى يكون العمل المحاسبي متفقاً والمنهج الإسلامي مما يساهم بدرجة كبيرة في تحقيق الهدف الأساسي لعلم المحاسبة وهو إحقاق الحقوق لجميع الأطراف بموضوعية وعدالة من خلال الوصول بالبيانات المحاسبية إلى أقصى درجات الموضوعية.

وقد تناول الباحث الموضوع من خلال ثلاث مباحث تناول في الأول الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لأهم المشكلات المحاسبية المتعلقة بتسليم وتسلم البضاعة وهي: مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم – مشكلة الزيادة التي قد تحدث في المبيع بعد العقد وقبل التسليم – مشكلة تعديل عقد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو زيادة الثمن أو تخفيضه –مشكلة مصاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن –مشكلة تلف البضاعة أو جزء منها قبل التسليم وبعده – مشكلة الإقالة.

أما المبحث الثاني فقد تناول فيه استنباط الأسس المحاسبية في ضوء الضوابط الفقهية لأهم المشكلات المحاسبية المتعلقة بأسلوبين من أساليب البيع المنتشرة في الوقت الحاضر وهما أسلوب البيع عن طريق وكلاء الأمانة، وأسلوب بيع المرابحة واقتصرت الدراسة في الأسلوب الثاني على المشاكل المحاسبية لتحديد الثمن على اعتبار أنه الموضوع الذي لم يلق اهتماماً كافياً

مـن قـبل الباحثيـن فـي مجـال بيوع المرابحة على عكس باقي مشكلات المرابحة.

أمـا المبحـث الثالـث فقد تناول فيه الباحث استنباط الأسس المحاسبية لمشكلة مردودات ومسموحات المبيعات والمشتريات.

ولقـد أمكـن للباحث من خلال الدراسة التحليلية للضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء للمشكلات سابقة الذكر استنباط وتأصيل وصياغة مجموعة من الأسـس المحاسبية يمكن للمحاسب الاسترشاد بها في التطبيق العملي لمعالجة تلـك المشكلات بما يساهم في تحقيق موضوعية البيانات المحاسبية، وبالتالي تحقـيق العدالة لجميع الأطراف المرتبطة بعمليات البيع والشراء، وفي نفس الوقـت يحقق الالتزام بالمنهج الإسلامي في جانب هام من جوانب المعاملات -فـيما يـتعلق بالبـيع والشراء- وهو مطلب أساسي للمجتمعات الإسلامية كخطوة لتحرير المعاملات من المخالفات الشرعية.

التوصيات

وفي ختام البحث يوصي الباحث بما يلي:

١- هناك مشكلات محاسبية كثيرة تكتنف عمليات البيع والشراء وعلى ذلك يوصي الباحث الباحثين في مجال الفكر المحاسبي بالمزيد من الجهد لبحث تلك المشكلات مما يساعد على تحقيق الأهداف الأساسية لعلم المحاسبة.

٢- تبين للباحث من خلال البحث مدى اهتمام فقهاء المسلمين بجانب المعاملات والذي تمثل في وضع الضوابط لكل ما يتعلق بهذا الجانب، وأن ما قرره الفقهاء من أسس وضوابط من الدقة بمكان مما يحقق الموضوعية والعدالة والتي تقوم عليها الشريعة الإسلامية، ولذلك يوصي الباحث العاملين في مجال الفكر المحاسبي بالاسترشاد بتلك الضوابط الفقهية في استنباط الأسس اللازمة لمعالجة المشكلات المحاسبية التي تكشف عنها الممارسة العملية.

٣- مما لا شك فيه الآن وجود صحوة إسلامية عمت المجتمعات الإسلامية جعلتها تطالب بتطبيق الشريعة الإسلامية، ومن ثم يوصي الباحث الباحثين المسلمين بمضاعفة الجهد للكشف عن التراث الإسلامي وتأصيل المشكلات المعاصرة في ضوئه، مما يساعد على تحقيق المطلب الأساسي والهدف الأسمى الذي يمثل أمل الصحوة الإسلامية، وكذلك تغذية تلك الصحوة لتصحيح مسيرتها وتطورها بما يتفق ومنهجها الرباني.

٤- يوصـــي الباحث المسئولين في كليات التجارة في الجامعات بصفة عامة والمســئولين فــي تجــارة الأزهر بصفة خاصة بالاهتمام بمجال الفكر المحاســبي الإســلامي، والذي لم يلق حتى الآن من العناية والاهتمام ما يتناسب وأهميته في حياة المسلمين.

٥- يوصـــي الباحــث المتخصصـــين فـــي مجال الفكر المحاسبي الإسلامي بضرورة تضافر وتنسيق الجهود فيما بينهم سواء عن طريق المؤتمرات أو تكويــن الجمعيات العلمية لتبادل الخبرات واكتساب المهارات وتوحيد الاتجاهــات للخروج بمناهج واضحة ومحددة للفكر المحاسبي الإسلامي تكون صالحة للتطبيق في الواقع العملي.

المراجـــــع

أولاً: الحديث الشريف:

١- البخاري : محمــد بن إسماعيل، الجامع الصحيح (القاهرة: مطابع الأهرام التجارية، ١٣٩٠هـ-١٩٧٠م).

٢- البيهقي : أبو بكر أحمد بن الحسيني، السنن الكبرى (بدون ناشر، بدون تاريخ).

٣- السجستاني : سـليمان بـن الأشعث، سنن أبي داود (القاهرة: مطـبعة مصـطفى البابي الحلبي، ١٣٧١هـ-١٩٥٢م).

٤- القزويني : محمد بن يزيد، سنن ابن ماجه (القاهرة: مطبعة عيسى البابي الحلبي، ١٣٧٣هـ-١٩٥٣م).

٥- القشيري : مسـلم بن الحجاج، صحيح مسلم بشرح النووي (القاهـرة: المطبعة المصرية ومكتبتها، ١٣٤٩ هـ).

ثانياً: الفقــه

١- ابن أنس : الإمام مالك، المدونة الكبرى (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ)

٢- ابن تيمية : تقي الدين أحمد، مجموع الفتاوي (الطبعة الثانية؛ القاهرة: بدون ناشر، ١٣٩٩هـ).

٣- ابن رشد :محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهايـــة المقتصـــد (القاهرة-بيروت: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ).

٤-ابن عابدين : محمـــد علاء الدين بن السيد محمد أمين، تكملة حاشـــية ابن عابدين (بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي،بدون تاريخ).

٥- ابن علي : أبو عبدالله محمد بن عبدالله، شرح الخرشي على مختصـــر خلـــيل (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ).

٦- ابن قدامه : أبـــو محمـــد عبد الله بن أحمد بن محمد، المغني (القاهـــرة-الرياض: مكتبة الجمهورية العربية- مكتبة الرياض الحديثة، بدون تاريخ).

٧- البخاري : أبو الطيب صديق بن حسن على، الروضة الندية شرح الدرر البهية (القاهرة: مكتبة دار التراث، بدون تاريخ).

٨- البغوى : أبـــو محمـــد الحســـين بن مسعود الفراء، شرح السنة-تحقيق شعيب الأرناؤوط (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ).

٩- الخطيب : محمـــد بن أحمد الشربيني، مغنى المحتاج شرح المـــنهاج (بـــيروت-لبـــنان: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ).

١٠- الدسوقي : شمس الدين محمد بن عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير (القاهرة: دار إحياء الكتب العربية، بدون تاريخ).

١١- السرخسي : شمس الدين، المبسوط (بيروت-لبنان: دار المعرفة للطباعة والنشر، بدون تاريخ).

١٢- السيوطي : جلال الدين عبدالرحمن، الأشباه والنظائر في فروع الشافعية (الطبعة الأولى؛ القاهرة: دار السلام للطباعة والنشر، ١٤١٨هـ-١٩٩٨م).

١٣- الشافعي : محمد بن إدريس، الأم (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ).

١٤- الشوكاني : محمد بن على بن محمد، نيل الأوطار شرح منتقي الأخبار من أحاديث سيد الأخيار (القاهرة: مكتبة الدعوة الإسلامية، بدون تاريخ).

١٥- الصنعاني : محمد بن إسماعيل الكحلاني، سبل السلام شرح بلوغ المرام من جمع أدلة الأحكام (بيروت-لبنان: دار الكتب العلمية، بدون تاريخ).

١٦- الكاساني : علاء الدين أبي بكر بن مسعود، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، (الطبعة الثانية؛ بيروت-لبنان: دار الكتاب العربي، ١٤٠٢هـ-١٩٨٢م).

١٧- اللبناني : سليم رستم باز، شرح المجلة (الطبعة الثالثة؛ بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، ١٤٠٦هـ-١٩٨٦م).

١٨- المقدسي : بهاء الدين عبدالرحمن بن إبراهيم، العدة شرح العمدة (القاهرة: المكتبة السلفية، بدون تاريخ).

١٩- النووي : أبو زكريا يحيى بن شرف، روضة الطالبين (بيروت-لبنان: المكتب الإسلامي للطباعة والنشر، بدون تاريخ).

٢٠- سابق : السيد، فقه السنة (القاهرة: مكتبة المسلم، بدون تاريخ).

ثالثاً: الفكر الإسلامي

١- أبو زهرة : الإمام محمد، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية (القاهرة: دار الفكر العربي، بدون تاريخ).

٢-البعلي : د. عبدالحميد، فقه المرابحة (الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، بدون تاريخ).

٣- الجندي : محمد الشحات، عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٨٦م).

٤- الصاوي : د. محمد صلاح محمد، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام (الطبعة الأولى؛ المملكة العربية السعودية- المنصورة: دار المجتمع للنشر والتوزيع -دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٠هـ-١٩٩٠م).

٥- القرضاوي : د.يوسف، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية -دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية (القاهرة: مكتبة وهبة، ١٤٠٧هـ).

رابعاً: الدوريات.

١- الأمين : د. حسن عبدالله، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٢٥.

٢- الشيخ : محمد خاطر، أحكام المرابحة في الشريعة الإسلامية، مجلة البنوك الإسلامية، العدد التاسع، ١٤٠١هـ.

٣- المصري : د. رفيق، كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢.



الهوامش

(١) يراجع التفصيل وأمثلة للنصوص الفقهية في:

- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، "بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع" (الطبعة الثانية؛ بيروت-لبنان: دار الكتاب العربي، ١٤٠٢ هـ-١٩٨٢م)، جـ٥، من ص ١٦٠-١٦٢.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، "المغني" (القاهرة-الرياض: مكتبة الجمهورية العربية-مكتبة الرياض الحديثة، بدون تاريخ)، جـ٤، ص١٤٦، ١٤٧.

(٢) يراجع تفصيل الأدلة في ذلك ونصوص الفقهاء:

- المراجع السابقة، نفس الصفحات.

(٣) المراجع السابقة، نفس الصفحات.

(٤) أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص ١٤٢، ١٤٣.

(٥) علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق،جـ٥، ص ٢٥٦، ٢٥٧.

- سليم رستم باز اللبناني، "شرح المجلة" (الطبعة الثالثة؛ بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، ١٤٠٦هـ-١٩٨٦م)،ص١٢٠، ١٢١.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص ١٦١.

- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد" (القاهرة-بيروت: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ)، جـ٢، ص١٣٧.

(٦) يراجع تفصيل الأدلة وبعض النصوص الفقهية:

- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٥٨-٢٦٠.
- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٤٤.
- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ١٣١، ١٣٢.

(٧) المرجع السابق، ص١٣٥.

(٨) الرأي للإمام الشافعي ذكره ابن رشد:

- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٤٤.

(٩) علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص٢٤٣

(١٠) أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢٦.

(١١) شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، "حاشية الدسوقي على الشرح الكبير" (القاهرة: دار إحياء الكتب العربية، بدون تاريخ)، جـ٣، ص ١٤٤.

(١٢) المرجع السابق، جـ٣، ص١٤٤.

(١٣)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص١٤٩.

(١٤)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٤٤.

(١٥)أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢٦.

(١٦)المرجع السابق، جـ٤، ص١٠٦.

(١٧)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٤٤.

(١٨)من حديث رواه البخاري ومسلم.

(١٩)أبو محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، "شرح السنة" تحقيق: شعيب الأرناؤوط (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ)، جـ٨، ص١٥٨.

(٢٠)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٤٤.

(٢١)علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٤٣.

(٢٢)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٨.

(٢٣)أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢١، ١٢٤.

(٢٤)محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٩.

(٢٥)المرجع السابق، جـ٢، ص١٤٠.

- ذكــر ذلــك أيضاً: السيد سابق، "فقه السنة" (القاهرة: مكتبة المسلم، بدون تاريخ)، جـ٣، ص١٥٩.

(٢٦)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٩٠.

(٢٧)رواه أبو داود وابن ماجة والبيهقي.

(٢٨)أبــو محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، مرجع سابق، جـ٨، ص ١٦٢.

(٢٩)تراجع بعض النصوص الفقهية وتفصيل أراء الفقهاء:

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٩٠.
- أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢٦.
- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٩.
- عــلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٣٠٦.
- السيد سابق، مرجع سابق، جـ٣، ص١٧٠.
- محمــد بــن إسماعيل الكحلاني الصنعاني، "سبل السلام شرح بلوغ المــرام مــن جمع أدلة الأحكام" (بيروت-لبنان: دار الكتب العلمية، بدون تاريخ)، جـ٣، ص٣٣.

- جــلال الديــن عبدالرحمــن السيوطي، "الأشباه والنظائر في فروع الشــافعية" (الطــبعة الأولــى؛ القاهرة: دار السلام للطباعة والنشر، ١٤١٨هـ-١٩٩٨م)، جـ٢، ص٧٨٧.

(٣٠)شمس الدين السرخسي، "المبسوط" (بيروت-لبنان: دار المعرفة للطباعة والنشر، بدون تاريخ)، جـ١٩، ص٤٩.

(٣١)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٢٤.

(٣٢)محمـد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، "تكملة حاشية ابن عابدين" (بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ)، جـ١، ص١٩٠.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٤٣١، ٤٣٧.
- شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٣١

(٣٣)يراجع في ذلك:

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٤٣١.
- محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ٢، ص١٨٩، ٢٣٥.
- بهــاء الديــن عبدالرحمــن بن إبراهيم المقدسي "العدة شرح العمدة" (القاهرة: المكتبة السلفية، بدون تاريخ)، ص ٣٥٤.
- محمـد بــن علــى بــن محمد الشوكاني، "نيل الأوطار شرح منتقى الأخــبار من أحاديث سيد الأخيار" (القاهرة: مكتبة الدعوة الإسلامية، بدون تاريخ)، جـ٥، ص٢٩٧.

(٣٤)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ٢ ص٢٣٥.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٤٣٦.

(٣٥)شمس الدين السرخسى، مرجع سابق، جـ١٩، ص٦٢.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٤٣٥.
- شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٣١ .٤٣٢

(٣٦)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ٢ ص٢٣٩.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٤٠.

(٣٧)علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٦، ص ٢١٠.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٤١.

(٣٨)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ٢ ص٢٣٩.

(٣٩)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٤٣.

(٤٠)أبو الطيب صديق بن حسن على البخاري "الروضة الندية شرح الدرر البهية" (القاهرة: مكتبة دار التراث، بدون تاريخ)، جـ٢، ص٢٣٢.

(٤١)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ١ ص٢٣٥، ٢٣٨.

- شمس الدين السرخسي، مرجع سابق، جـ١٩، ص٣٣.

(٤٢)شمس الدين السرخسي، مرجع سابق، جـ١٩، ص٥٦.

- تقي الدين أحمد بن تيمية، "مجموع الفتاوي" (الطبعة الثانية؛ القاهرة: بدون ناشر،١٣٩٩هـ)، جـ٣٠ ص٦٥.

(٤٣)شمس الدين السرخسي، مرجع سابق، جـ١٩، ص٤٨، ٥٤، ٥٥.

(٤٤)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ١، ص٢١٦.

(٤٥)لمزيد من التفصيل عن أحكام بيوع المرابحة وأهميتها:

- د. يوسف القرضاوي، "بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية -دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية" (الطبعة الثانية؛ القاهرة: مكتبة وهبة، ١٤٠٧هـ).
- د. عبدالحميد البعلي، "فقه المرابحة" (الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، بدون تاريخ).
- محمد الشحات الجندي، "عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي" (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٨٦م).
- د. محمد صلاح محمد الصاوي، "مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام" (الطبعة الأولى؛ المملكة العربية السعودية-المنصورة: دار المجتمع للنشر والتوزيع- دار الوفاء

للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٠هـ– ١٩٩٠م)، الفصل الثالث من الباب الأول، من ص١٩٤.

- د. حسن عبدالله الأمين، "الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة"، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٢٥.
- محمد خاطر محمد الشيخ، "أحكام المرابحة في الشريعة الإسلامية"، مجلة البنوك الإسلامية، العدد التاسع، ١٤٠١هـ.
- د. رفيق المصري، "كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢.

(٤٦) علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٢٢.

(٤٧) أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص٢٠٤.

- وقال بنحو من ذلك:

علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٢٥.

(٤٨) المرجع السابق، جـ٥، ص٢٢٤.

(٤٩) أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص٢٠٤.

(٥٠) تقي الدين أحمد بن تيمية، مرجع سابق،جـ٣٠،ص١٠٠.

(٥١) المرجع السابق، جـ٢٩، ص٤١٣.

(٥٢) شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٣١

(٥٣، ٥٤) المرجع السابق، جـ٣، ص١٦٥.

- وقال بنحو من ذلك أيضاً:

أبو عبدالله محمد بن عبدالله بن على، "شرح الخرشي على مختصر خليل" (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ)، جـ٥، ص١٧٦.

(٥٥)يراجع تفصيل أراء الفقهاء:

- أبـو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامه، مرجع سابق، جـ٤، ص٢٠٣.

(٥٦)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٦٨.

- الإمـام مالك بن أنس، "المدونة الكبرى" (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ)، جـ٤، ص٢٢٩.

(٥٧)شمس الدين محمد بن عرفـة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٦٩

(٥٨)يراجع التفاصيل وترجيح أراء الفقهاء:

- محمـد بـن أحمد الشربيني الخطيب، "مغني المحتاج شرح المنهاج" (بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ)، جـ٢، ص ٧٩.

- أبـو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٩٨.

- عـلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٢٦.

- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٩.

- محمـــد بن إدريس الشافعي "الام" (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ)، جـــ٣، ص٩٣.

(٥٩)أبـــو محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، مرجع سابق، جـــ٨، ص ١٦٨.

- أبو زكريا يحيى بن شرف النووي، "روضة الطالبين" (بيروت-لبنان: المكتب الإسلامي للطباعة والنشر، بدون تاريخ)، جـــ٣، ص٥٣٣.

(٦٠)شمس الدين محمد بن عـــرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـــ٣، ص١٦٩

(٦١)أبـــو محمـــد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـــ٤، ص١٢٦.

(٦٢)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص١٨١.

(٦٣)الإمـــام محمـــد أو زهرة، "الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية" (القاهـــرة: دار الفكر العربي، بدون تاريخ)، ص٤٠٤.

(٦٤)محمـــد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـــ٢، ص ١٣٤.

(٦٥)عـــلاء الديـــن أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـــ٥، ص ٢٧٤.

(٦٦)محمد بن إدريس الشافعي، مرجع سابق، جـــ٣، ص٦٩.

(٦٧)شمس الدين محمد بن عرفة الدســـوقي، مرجع سابق، جـــ٣، ص١٢٦

(٦٨)المرجع السابق، جـــ٣، ص١٢٤.

(٦٩)أبـــو محمـــد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـــ٤، ص١٢٦.

(٧٠)محمد بن إدريس الشافعي، مرجع سابق، جـ٣، ص٦٩.

- شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص ١٢٧.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٦٣.

(٧١)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص١٩٠.

(٧٢)المرجع السابق، ص١٨٠.

(٧٣)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٧٣.

(٧٤)أبو محمد عداالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص ١٦٧.

- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٧.
- شمس الدين محمد عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٣٢.

(٧٥)يراجع في ذلك:

- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٣٠٢.
- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٧.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٥٩.

(٧٦)محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٧، ١٣٨.

- أبــو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جــ٤، ص١٦٠، ١٦١.
- شــمس الدين محمد عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جــ٣، ص١٣٨، ١٣٩.
- أبــو محمــد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، مرجع سابق، جــ٨، ص١٦٤، ١٦٥.
- الإمام محمد أبو زهرة، مرجع سابق، ص٤٠٥.

(٧٧)من حديث رواه مسلم وأبو داود.

(٧٨)شــمس الديــن محمد عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جــ٣، ص١٢٦، ١٢٧.

- عــلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جــ٥، ص ١٣٦.
- أبــو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جــ٤، ص١٦٤.
- أبــو محمــد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، مرجع سابق، جــ٨، ص١٦٥.

المقالات

مكافحة جريمة خيانة الأمانة أو الاختلاس من منظور إسلامي

دكتور/ محمد عبد الحليم عمر(*)

يقصـــر القانون جريمة الاختلاس على استيلاء الموظفين العموميين فـــي الدولـــة على ما بأيديهم من أموال عامة مسلمة إليهم بسبب وظيفتهم أو التســـهيل للغـــير للاســـتيلاء علـــيها (المادة ١٢-١٣٢٣ من قانون العقوبات المصري) بينما يعتبر استيلاء الموظفين والعمال بالقطاع الخاص على أموال المشروع الذى يعملون به جريمة سرقة (مادة ٣١٧ من القانون الجنائي).

ورغـــم هذه التفرقة إلا أن رجال الفقه القانوني يرون أنه يجمع بين هذه الجـــرائم خيانة الأمانة، وهذا ما يؤكد سبق وتفوق الفقه الإسلامي الذى ينظر إلى كل أنواع الاعتداء على المال من قبل المسلم إليه من الغير بأنه من خيانة الأمانة والتى تتعدد صورها في الآتي:

١- استيلاء العاملين بالمشروع على الأموال المسلمة إليهم بحكم وظائفهم والتصـــرف فيها لصالحهم مثـــل استيلاء أمناء المخازن على المواد والســـلع، والصـــيارفة على النقدية، وأخذ بعض الموظفين أوراق أو معـــدات لأنفسهم أو طباعة وتصوير أوراقهم الخاصة على ماكينات الشـــركة أو المصلحة ومثله أيضاً الاستيلاء على منافع الأموال دون أعيانها كاستخدام سيارات الشركة أو المصلحة لأغراضهم الشخصية

(*) أستاذ المحاسبة – مدير مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي – جامعة الأزهر

وذلــك باعتــبار أن المــنافع أموال، ويعتبر هذا الفعل أوضح شكل لخيانة الأمانة.

٢- التقصــير في المحافظة على الأموال، حيث يتساوى إهمال العاملين بالمشــروع وتقصــيرهم في المحافظة على الأموال، حيث يتساوى إهمال العاملين بالمشروع وتقصيرهم في المحافظة على الأموال مع استيلائهم عليه لأن كلا الفعلين يترتب عليه ضياع أموال المشروع، ويقــاس التقصــير بمخالفة العامل لمقتضى عقد العمل وشروطه أو تعلــيمات ولوائــح الشــركة وبما جرى عليه العرف وفي ذلك يقول الفقهــاء: «أما إذا تلف ذلك المال بإتيان الأجير عملاً غير الذى أمره به وأذن به المؤجر يضمن الأجير وحماية المال بمعنى مطالبته برده يعــنى أنه خان الأمانة». وقياساً عليه فأن ترك أمين المخازن الباب مفتوحاً لأي شخص وترتب على ذلك سرقة المواد فإنه يعد مقصراً، وكــذا لو أشعل النار بجوار المواد لعمل الشاى أو التدفئة مثلاً وكان طبيعته المواد قابلة للاشتعال واحترقت المواد، ومثله العامل الذي لا يراعى تعليمات الصيانة فتتلف الآلات.

٣- إساءة استعمال الأموال: تعتبر إساءة استخدام الأموال المسلمة للعمال ومــا ينتج عن ذلك من ضياعها بالتلف أو الإسراف من أفعال خيانة الأمانــة إذا كانــت متعدياً بذلك، وهذا الفعل يعتبر محل خلاف بين القانونيــن حيث يرى البعض أن ذكر إساءة الاستعمال كأحد الأفعال الماديــة لخــيانة الأمانة بمواد القانون المصري إضافة لا محل لها، بيــنما يــرى الــبعض الآخر أن هذه الإضافة جاءت لمقابلة بعض

الحـــالات في فرنسا – والتي تأثر القانون المصري بقانونها – أثارت التردد وحسمت باعتبار إساءة الاستعمال من أفعال خيانة الأمانة، أما فـــي الفكـــر الإسلامي فإن هذا الفعل – إساءة الاستخدام – يعد من خـــيانة الأمانـــة كما يقول ابن تيميه: «ثم الولي والوكيل متى استناب فـــي أموره رجلاً وترك من هو أصلح للتجارة أو العقار منه، أو باع الســـلعة بثمـــن وهو يجد من يشتريها بخير من ذلك الثمن فقد خان صـــاحبه» بل إن الأمر يصل إلى حد اعتبار المدين الموسر المماطل خائـــناً للأمانة حيث لم يمتثل لقولـــه تعالى: ﴿فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضاً فَلْيُؤَدِّ الَّذِي اؤْتُمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ﴾ [البقرة: ٢٨٣].

وعلى ذلك فمسئول الشراء بالمشروع الذى لا يراعى الأصول في الشراء واشـــترى بثمن مرتفع عن أسعار السوق ومسئول الأفراد الذى يختار عمالاً أقـــل كفـــاءة مع وجود الأكفاء، ومسئول الائتمان في البنوك الذى يوصى أو يقـــرر بمنح قرض لعميل دون دراسة جادة لحالته الائتمانية، والعامل الذى لا ينـــتج وفـــق المعايير التى ارتضاها والتزامها وهو قادر على ذلك كل منهما يعتـــبر فقـــد أســـاء اســـتخدام أموال المشروع وبالتالى استحق وصف خيانة الأمانة.

وخيانة الأمانة طبقاً لهذا التحليل تعتبر من صور ضياع الأموال الخطيرة وسوف نبين ذلك في مقال قادم إن شاء الله.

جوانب الخطورة في جريمة خيانة الأمانة:

١- أنها الصورة الأكثر انتشاراً في أغلب المشروعات وترهق أجهزة الرقابة وتعجز عن متابعتها والحد منها في كثير من الأحيان، فلا تكاد توجد صورة من صور الضياع الأخرى مثل الإسراف والغش والسرقة والإتلاف إلا ناتجة بشكل أو بآخر عن إهمال العاملين وتقصيرهم وإساءة استخدامهم للأموال، خاصة وأن الشكل المعاصر لكثير من المشروعات قائم على الفصل بين الملكية والإدارة بما يعنى أن كل العاملين بالمشروع من المديرين وحتى عمال التنفيذ من غير الملاك، أى أمناء على أموال المشروعات.

٢- أن من يقوم بإضاعة الأموال في هذه الصورة هم المفروض فيهم أن يحافظوا عليها، وبمعنى آخر هم المكلفون بالرقابة عليها وحمايتها من تعدى الغير فإذا اعتدوا هم عليها فإن من الصعوبة اكتشاف ذلك خاصة وأنه في العادة يصاحب خيانة الأمانة تزوير البيانات والتلاعب بالدفاتر المحاسبية والتى تعتبر المصدر الرئيسي للبيانات والمعلومات التى تعتمد عليها أجهزة الرقابة.

٣- في كثير من الأحيان يلجأ خائن الأمانة في المشروعات إلى إخفاء جريمته بارتكاب جريمة أشد أثراً في ضياع الأموال مثل الحريق العمد مما يترتب عليه زيادة في ضياع الأموال.

ولذا كان موقف الإسلام من خيانة الأمانة موقفاً حاسماً حيث يأتى الأمور الوجوبى بأداء الأمانات في قوله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا﴾ [النساء: ٥٨] وتحريم خيانة الأمانة بالنهى الصريح في قوله

تعـــالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُــونَ﴾ [الأنفــال: ٢٧] ثم تأتى التوجيهات الإسلامية بعدد من الإجراءات المناسبة للحد من هذه الصورة وعلاجها كما يظهر فيما يلي:

على مستوى الرقابة الذاتية:

لمـــا كانت خيانة الأمانة من الصور التى تعجز أجهزة الرقابة في كثير مـــن الأحـــيان عن اكتشافها خاصة في حالات التواطؤ أو قيام الإدارة العليا بارتكابهـــا وإخفاء آثارها من الدفاتر بتزوير البيانات المحاسبية والتلاعب فيها لذلـــك فـــإن دور الرقابة الذاتية يكون لـــه أكبر الأثر في الحد منها، وتحقيق الـــرقابة الذاتـــية يعـــتمد على العناية بالإنسان وإيجاد الدافع الذاتي من نفسه للمحافظة على أموال المشروع الذى يعمل به وذلك لا يكفى فيه مجرد إشعار العاملين بأهمية أموال المشروع لتحقيق مصالحهم الخاصة لأنه يرى في ظل الـــنظم المعاصـــرة رأسمالية واشتراكية أن الذى ينتفع بهذه الأموال وبصورة أكـــبر مـــنه طـــبقة غيره سواء الرأسمالي أو الإدارة المركزية، كما لا يكفى لجعـــل العامليـــن أكـــثر الـــتزاماً بأداء الأمانة زيادة التحكم والسيطرة على تصـــرفاتهم عن طريق أجهزة الرقابة المختلفة لأن الواقع يؤكد أنه مع زيادة عدد هذه الأجهزة والعناية بأساليبها فإن هذه الصورة تزداد.

أمـــا الـــنظام الإســـلامي ككل والذي يهتم بحماية مصالح العمال وببناء الضـــمير الدينـــي الـــنابع من الإيمان بالله عز وجل ورقابته على العباد، فإنه يتوفر الباعث المؤثر لرعاية الإنسان للأمانة خاصة وأن الله سبحانه وفي كل صـــور الضـــياع الـــتى يصعب اكتشافها بالإجراءات البشرية يتولى سبحانه محاسبة المرتكبين لها مثـــل الربا وخيانة الأمانة.

فجـزاء الخـيانة بغض الله للخائن ﴿إِنَّ اللَّهَ لا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ﴾ [الأنفال: ٥٨] كمـا كان جزاء الربا الحرب من الله ورسوله ولذا يقول سبحانه وتعالى فـي النهى عن الخيانة ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَـاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [الأنفال: ٢٧] ثم يعقب سبحانه في حكمة بالغة بقول تعـالى ﴿وَاعْلَمُـوا أَنَّمَـا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلادُكُمْ فِتْنَةٌ وَأَنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ أَجْرٌ عَظِيمٌ﴾ [الأنفال: ٢٨] فإن الرجل لحبه لولده قد يؤثره في بعض الأعمال أو يعطيه ما لا يستحقه فيكون قد خان الأمانة، كذلك قد يؤثر زيادة ماله أو حفظه بأخذ ما لا يستحقه فيكون قد خان أمانته.

ويوضـح الرسول ﷺ للمسلمين أن أداء الأمانة في الإسلام أمر مستقل لذاته لأنه من صفات المؤمنين في قولـه صلى الله عليه وسلم «يطبع المؤمن علـى كـل خلق ليس الخيانة والكذب» وعلى المسلم لا يخون حتى ولو خانه أحد كما يقول الرسول ﷺ «أد الأمانة لمن ائتمنك ولا تخن من خانك» ويربط صلى الله عليه وسلم بين الإيمان والأمانة في قولـه: «المؤمن من أمنه الناس على أموالهم ودمائهم».

وهكذا فإن المسلم الحريص على سلامة عقيدته وإيمانه ، الراجي لرضا ربه وحبه، المراقب لربه في كل تصرفاته يتكون لديه الدافع الذاتي من إيمانه وضميره الديني بأداء الأمانة والبعد عن خيانة الأمانة.

على مستوى الإجراءات العملية:

وإلـى جوار التربية الدينية للمسلم على أداء الأمانات وعدم خيانتها فإن هـناك بعـض الإجراءات العملية التى اشتملت عليها توجيها وأحكام الإسلام للحد من هذه الصورة وتتمثل هذه الإجراءات فيما يلي:

١- حسن اختيار العاملين:

علـــى مالك المال ومن في حكمه ممن ينوب عنه من الوكلاء المتمثلين فـــي إدارة المشروع اختيار الأمانة والأكفاء للعمل بالمشروعات وذلك يستفاد شـــرعاً من الآيات التى تتحدث عن تعينات العاملين وصفاتهم ومؤهلاتهم ففي قصـــة يوســـف علـــيه السلام يقول الحق تبارك وتعالى: ﴿قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ﴾ [يوسف: ٥٥] وفي قصة موسى عليه السلام يقـــول الله تعـــالى ﴿يَـــا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الأَمِينُ﴾ [القصـــص: ٢٦] كمـــا جاء في الصفات المطلوبة فيمن يكتب المعاملات بين الـــناس ومنهم المحاسبين ﴿وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ﴾ [البقرة: ٢٨٢] وهكذا يرشـــد القرآن على أن كل وظيفة وعمل يحتاج إلى صفات ومؤهلات تتعلق بالكفـــاءة في العمل والأمانة فهى في الآية الأولى العلم مع الحفظ وفي الثانية القوة مع الأمانة وفي الثالثة الكتابة مع العدل، وذلك ما يقرره الماوردى وهو بصـــدد تحديـــد الشروط المطلوب توافرها في العاملين بالدواوين حيث يؤكد ضـــرورة توافـــر الشرطين الرئيسين «الكفاءة والأمانة في قولـــه» والفصل الـــثانى مـــن يصـــح أن يـــتقلد العمالة وهو من استقل بكفايته ووثق بأماناته ويلاحـــظ ما فى تعبيره من قولـــه «ووثق بأمانته» بما يعنى أنه على الملاك وإدارة المشروع اتباع كل الإجراءات اللازمة للتحقق من أمانة العاملين حتى يصل هذا التحقق إلى درجة الوثوق الذى لا يقبل الشك.

ويصـــور الحديث الشريف سوء اختيار العاملين على أنه خيانة للأمانة فـــيقول صـــلى الله عليه وسلم «إذا ضيعت الأمانة فانتظر الساعة» قال كيف إضاعتها يا رسول الله – قال: «إذا وسد الأمر إلى غير أهله» ويلاحظ الربط

فـــي الحديث بين سوء اختيار العاملين وبين نهاية الدنيا كلها والذي يمكن معه أن يســـتنتج أن ســـوء اختيار العاملين بالمشروع يعنى فشله ونهايته لضعف كفـــاءة العاملين وإساءة استخدام الأموال ، على أنه من المهم الإشارة إلى أن المقصـــود بالحديث ليس فقط اختيار الولاة والحكام وإنما ينطبق كما يقول ابن تيمية «على وصـى اليتيم وناظر الوقف ووكيل الرجل في ماله».

٢- التحديد السليم لاختصاصات ومسئوليات العاملين بالمشروع للتمكن من تحديد الأشخاص الذين يمارسون أو يتسببون في حدوث أخطاء خيانة الأمانة ويـــتم ذلك عن طريق إجراءات إدارية مثـــل وجود لائحة مكتوبة بالخطوات التفصـــيلية لكل وظيفة، وإجراءات محاسبية مثـــل وجود معايير كمية ومالية دقـــيقة للتصـــرفات يمكـــن مـــن خلالها قياس مدى التزام العاملين بها عند ممارســـتهم لأعمـــالهم واكتشاف المخالفات والانحرافات التى تنتج عن ذلك وبحث أسبابها لتقرير هل توجد خيانة أمانة ممثلة في تعدى أحد العاملين على الأموال أو تسببه في ضياعها بالتقصير وإساءة الاستخدام.

٣- متابعة أعمال المرؤوسين:

لا تـــتوقف إجـــراءات الحـــد من خيانة الأمانة في الفكر الإسلامي عند التربـــية الدينية وحسن اختيار العاملين وتحديد اختصاصاتهم، بل يلزم متابعة أعمـــال المرؤوسين حيث أن ذلك يدخل ضمن واجبات ومسئوليات الرؤساء كمـــا يقول الرسول ﷺ «كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته» ومن المسئولية مـــتابعة أعمـــال المرؤوســـين كما يصورها الماوردى في العلاقة بين الإمام والوزير باعتبار الأول رئيساً للثاني بقولـــه «وعليه أن يتصفح أعمال الوزير

وتدبيره الأمور ليقر منها ما وافق الصواب ويستدرك ما خالفه» ثم يوضح في موضع آخر عدم الاتكال على حسن اختيار العاملين وترك المتابعة بقوله «أن يباشر الإمام بنفسه مشارفه الأمور وتصفح الأحوال لينهض بسياسة الأمة وحراسة الملة ولا يعول على التفويض تشاغلاً بلذة أو عبادة فقد يخون الأمين ويغشى الناصح».

على مستوى الإجراءات العلاجية أو التصحيحية:

إذا لم تؤثر التربية الدينية أو قصرت الإجراءات العملية على منع خيانة الأمانة وضاع المال فإن الشريعة ترتب لهذا الفعل جزاءه المناسب جبراً للمال الضائع وزجراً للخائن وغيره ويتمثل ذلك في:

١- الجزاء الإلهي، وهو بغض الخائن واستحقاقه للعذاب والشقاء دنيا وأخرى، حيث يقول الله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ﴾ [الأنفال: ٥٨] ويقول الرسول ﷺ «الأمانة تجلب الرزق والخيانة تجلب الفقر» وفي ذلك إفساد لما يعتقده الخائن من أنه بفعلته يزيد أمواله. وباعتبار أن خائن الأمانة منافق بنص الحديث الشريف فإن جزءا المنافقين منصوص عليه في القرآن بقوله تعالى: ﴿إِنَّ الْمُنَافِقِينَ فِي الدَّرْكِ الأَسْفَلِ مِنَ النَّارِ وَلَنْ تَجِدَ لَهُمْ نَصِيرا﴾ [النساء: ١٤٥].

٢- الجزاء الشرعي «أو الإداري» ويكون بتضمينه المال الذى أضاعه بمعنى مطالبته بردّ المال إن كان موجوداً فإن استهلكه أو تصرف فيه بما لا يمكن استرداده، أو كانت الخيانة في صورة ضياع منفعة المال أو سوء استخدامه وتلف المال فعليه رد مثله إن كان مثلياً أو

قيمته إن متقوماً لقوله تعالى: ﴿فَمَنِ اعْتَدَى عَلَيْكُمْ فَاعْتَدُوا عَلَيْهِ بِمِثْلِ مَا اعْتَدَى عَلَيْكُمْ﴾ [البقرة: ١٩٤] ولقوله صلى الله عليه وسلم «على اليد ما أخذت حتى ترده» وتطبيقاً للقاعدة: «أن الضرر يزال» وإزالة الضرر هنا تضمين الخائن.

٣- الجزاء الذاتي من خلال استحقاق الخائن لغضب الله والعذاب الأخروي والفقر في الدنيا فإن هذه الفعلة تلاحقه بتأنيب الضمير بما يمثل جزاءً ذاتياً مستمراً يؤرق حياته ويقلق أمنه وراحته.

وبالتالى لن يفلت الخائن من الجزاء حتى ولو لم تكتشف فعلته بواسطة أجهزة الرقابة المختلفة لأن رقابة الله عز وجل تكتشف أدق الخفايا ﴿وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي أَنْفُسِكُمْ فَاحْذَرُوهُ﴾[البقرة: ٢٣٥].

عرض الرسائل

رسالة ماجستير بعنوان:

المقدرة التكليفية للممول
بين النظام المالى الإسلامي والمالية الحديثة
دراسة مقارنة

للباحث/ رمضان محمد أحمد الروبى(*)
عرض الباحث/ علي شيخون(**)

وقد اشتملت الرسالة على فصل تمهيدى وأربعة أبواب وخاتمة كما يلى:

- الفصل التمهيدى: الإطار العام للتكاليف المالية الإسلامية واشتمل على مبحثين.

– التكاليف المالية الإسلامية والمقدرة التكليفية.

– دور التكاليف المالية الإسلامية فى تنظيم حياة الفرد والمجتمع.

الباب الأول: ماهية المقدرة التكليفية للممول فى المالية الوضعية والإسلام واشتمل على ثلاثة فصول:

- الفصل الأول: ماهية المقدرة التكليفية للممول فى الفكر الوضعى وعناصرها.
- الفصل الثانى : ارتباط العدالة بالمقدرة التكليفية فى الفكر الوضعى.

(*) حصل بها الباحث على درجة التخصص (الماجستير) في السياسة الشرعية من كلية الشريعة والقانون جامعة الأزهر.
(**) مساعد باحث بالمركز

- الفصل الثالث : ماهية المقدرة التكليفية والنظام المالى الإسلامى وعناصرها.
- الفصل الرابع : العدالة والمقدرة التكليفية فى الإسلام.
- الفصل الخامس : مقارنة مفهوم المقدرة التكليفية للممول وعناصرها بين الفكر الإسلامى والوضعى.

الباب الثانى : حدود المقدرة التكليفية للممول واشتمل على عدة فصول.

١- حدود المقدرة التكليفية للممول فى الفكر الوضعى.

٢- الوحدة التى تتخذ لقياس المقدرة على الدفع.

٣- ضرورة أن يتمكن الممول من توزيع دخله بين الاستهلاك والادخار.

٤- حدود المقدرة التكليفية للممول فى الإسلام.

٥- بيان معدل الاستقطاع المالى فى الإسلام ونسبته إلى الوعاء.

٦- موقف الإسلام من وحدة قياس المقدرة التكليفية للممولين.

٧- مقارنة حدود المقدرة التكليفية للممول فى الإسلام والنظم الوضعية.

الباب الثالث : المقدرة التكليفية ونقل العبء الضريبى واشتمل على عدة فصول.

١- بيان تحديد الممول ونقل العبء الضريبى فى الفكر الوضعى

٢- كيفية التكاليف المالية الإسلامية وموقف الإسلام من عملية نقل العبء الضريبى.

٣- مقارنة

الباب الرابع : المقدرة التكليفية المثلى للممول واشتمل على عدة فصول.

١- المقدرة التكليفية المثلى فى الفكر الوضعى

٢- المقدرة التكليفية المثلى فى النظام المالى الاسلامى .

٣- مقارنة .

وقد خلص الباحث إلى عدة نتائج من هذه الدراسة وهى :

أولاً : مفهــوم المقــدرة التكليفية للممول موضع اتفاق بين الفكر المالى الإسلامى والوضعى إلى حد ما.

ثانــياً : عناصر المقدرة التكليفية فى الماليات الوضعية تجد أصولها فى النظام الإسلامى.

ثالــثاً: اختلاف نظرة النظام المالى الإسلامى والوضعى لتكاليف الدخل والتى تنفق من أجل الحصول عليه .

رابعــاً: الإســلام له منهجه الخاص فى استخدام الفرد لدخله، فلا يجيز الإسراف ولا يأمر بالتقتير وإنما منهجه التوسط فى الإنفاق .

خامساً: العدالة المالية كأساس للمقدرة التكليفية، تحد أصولها فى النظام المالى الإسلامى .

سادســاً: النظام الضريبى المباشر وغير المباشر هو منهج الإسلام فى معاملة المالية للمكلفين بتكاليفة المالية .

ســابعاً: اخــتلاف مفهوم حد الكفاية فى الإسلام عن ما تسميه الماليات الوضعية بحد الكفاف والذى يترك لمعيشة الممول .

ثامــناً: للإســلام أسلوبه الخاص فى فرض تكاليفه المالية على المكلفين بها .

تاســعاً: الإســلام يضــع حدوداً مغايرة للحدود التى وضعتها الماليات الوضعية للمقدرة التكليفية .

عاشـــراً: الإســـلام لا يقر أسلوب نقل الاعباء المالية لما فيه من الظلم الــذى يمقــته الإســلام، بخلاف الماليات الوضعية والتى تعد ضرائبها غير المباشرة مجالاً خصباً لنقل العبء الضريبى هذا.

أحــدى عشــر: المقدرة التكليفية المثلى والتى تسعى الماليات الوضعية جاهدة لتحقيقها قد حققها الإسلام منذ قيام دولته.

وفى نهاية الرسالة أوصى الباحث بما يلى :

أولاً : يوصـــى الباحـــث بضـــرورة الاهتمام بهذا الموضوع – المقدرة التكليفـــية للممـــول – مـــن حيـــث تسليط الأضواء عليه خاصة من الناحية الإسلامية.

ثانــياً: ضـــرورة الاعـــتماد على الدخل والثروة لمعرفة مقدرة الممول التكليفـــية، وبالـــتالى النظام الضريبى المباشر والذى يتعامل مع الدخل لحظة اكتســـابه، لاســـيما وأن الإســـلام قد توسع فى اعتماده على النظام الضريبى المباشر .

ثالـــثاً: يوصى البحث كذلك بضرورة التوسع فى مفهوم حد الكفاف فى الماليات الوضعية والذى يقتصر على حد أدنى لازم لمعيشة الممول إلى الحد الذى يضمن كفاية الفرد وقدرته على أن يحيا حياة كريمة تتناسب مع ادميته، لا ســـيما وأن الـــنظام المالى الإسلامى قد ضرب المثل فى توفير حد الكفاية للأفراد فى المجتمع الإسلامى .

رابعـــاً : يـــرى الباحث ضرورة اتباع الأصول الإسلامية التى رسمها الشـــرع مـــن خـــلال مراعاته لتحقيق العدالة من كافة جوانبها عند معاملته للممولين وأيضاً أسلوبه التحديدى فى فرض تكاليفه المالية .

خامســـاً: كما أوصى أيضاً بأن يبقى على نظام التعدد الضريبى، لاسيماً وان الـــنظام المالى الإسلامى يعد أصلاً فى هذا المجال ، وذلك مشروطاً بما يقـــرره الإســـلام من عدم المغالاة فى التعدد الضريبة، فالتعدد الضريبى غير المغـــالى فـــيه يمكـــن من خلال بعض الضرائب أن يتلاشى ما قد يكون فى بعضـــها الآخـــر من عيوب ، وبالتالى تراعى مقدرة الممول التكليفية بخلاف الحال فى النظام الضريبى الواحد والذى لا يمكن فيه تطبيق ذلك .

سادســـاً: كمـــا أوصـــى بضرورة ان يزال ما بين الممولين والإدارات الضـــريبية مـــن توتر وضرورة إعادة الثقة بين الممولين والإدارة الضريبية لاسيما وأن الإسلام قد دعا إلى هذا فتراه يوجب حسن استقبال عمال الجباية، لأن عملهـــم إنما هو للصالح العام ، ومن ناحية أخرى ألزم هؤلاء العمال بأن يعدلـــو ولا يظلموا وأجاز رد الخارص مثلاً فى زكاة الثمار إذا جار على من يخرج عليهم ثمارهم.

ســـابعاً: ضرورة اقتداء أثر النظام المالى الإسلامى فى العمل على أن تتوافر فى الضرائب الوضعية الصفات التى تتوافر كأصول ثابتة فى التكاليف الإسلام المالية ومنها :

أولاً: الإعفاء لحد الكفاية لا حد الكفاف.

ثانياً: مراعاة أعباء الديون التى يثقل بها الممول .

ثالثاً: مراعاة التفاوت فى سعر التكاليف المالية وفقاً لدخل الممول .

رابعاً: الاعتماد إلى حد كبير على النظام الضريبى المباشر .

ثامـــناً: ضـــرورة أن تبحث الماليات الوضعية عن الأسباب التى جعلت النظام المالى الإسلامى يجمع بين صفتين قلما يتم جمعها فى نظام واحد وهما

الثبات والاستقرار والمرونة ، وبالتالى وجوب الاستفادة من هذه الأسباب ، ويا حبذا لو كان هذا من خلال رجوع كامل لهذا النظام البديع الذى قننه خالق السموات والأرض سبحانه وتعالى .

تاسعاً: ضرورة القيام بتطبيق المبادئ والأصول فى النظام المالى الإسلامى لا سيما بعد أن اعترفت جميع الدول بعيدها وقريبها ، المسلم منها وغير المسلم ، بتفوق هذا النظام المالى بمبادئه التى يشتمل عليها على غيره من الماليات الوضعية ، والتى اثبتت قصوراً وتقصيراً كان سبباً فى كثرة التعديلات وظهور التناقضات ، فسبحان المشرع العظيم الذى يعلم بالنفس الإنسانية ، وما يصلحها فيقرر لها من التشريعات ما يصلحها ويقومها

عاشراً: كما انى ادعو الحكومات الإسلامية بأن تقوم حارساً لكل من يقوم بجباية الزكاة ، كتكليف دينى مالى، من خلاله يتحقق ركن من أركان الدين الإسلامى الحنيف.

النشاط العلمي للمركز

النشاط العلمي للمركز

الفترة من مايو – أغسطس ٢٠٠٢م

إعداد/ على شيخون(*)

في إطار خطته العلمية خلال الفترة من أول مايو حتى نهاية أغسطس عقد المركز الأنشطة العلمية التالية :

أولا : المؤتمرات والندوات

١- ندوة حماية الملكية الفكرية يوم ٢١ صفر ١٤٢٣هـ الموافق ٤ مايو ٢٠٠٢م وتهدف الندوة إلى:

- بيان موقف الشريعة الإسلامية من حماية الملكية الفكرية.
- أثر اتفاقية حماية الملكية الفكرية على بناء التكنولوجيا في مصر.
- التعرف على اتفاقية حماية الملكية الفكرية من حيث الإطار العام والآثار المحتملة.
- التعرف على تقييم مشروع قانون حماية الملكية الفكرية المصرى.
- الآثار الاقتصادية لاتفاقية ومشروع قانون حماية الملكية الفكرية.

وقد كانت محاور الندوة كما يلي:

- الجوانب الشرعية والقانونية لحماية الملكية الفكرية، وقدم فيها أساتذة الشريعة والقانون بحوثاً في الموضوع.

(*) مساعد باحث بالمركز

- حماية الملكية الفكرية وأثرها على بناء تكنولوجيا الذاتية وقدم فيها خبراء التربية وتكنولوجيا التعليم بحوثاً في الموضوع.
- حماية الملكية الفكرية وأثرها على الاقتصاد المصرى وقدم فيها أساتذة الاقتصاد بحوثاً في الموضوع.

وقد تمت مناقشة البحوث المقدمة للندوة وتم إعداد توصيات من خلال البحوث والمناقشة.

٢- مؤتمر تنشيط السوق العقاري المصري في الفترة من ١٤-١٦ ربيع الآخر ١٤٢٣هـ الموافق ٢٥-٢٧ يونيو ٢٠٠٢م.

تم عقد المؤتمر بالاشتراك مع الجمعية المصرية لمثمني الأملاك العقارية.

وقد كانت محاور المؤتمر كما يلي:

- السياسات الاقتصادية اللازمة لتنشيط السوق العقاري وقدم فيه أساتذة الاقتصاد بحوثاً في الموضوع.
- قانون التمويل العقاري ودوره في تنشيط السوق العقاري وقدمت فيه أبحاثاً من أساتذة القانون وخبراء الإسكان.
- الإطار التشريعي المنظم لعمليات البناء والإسكان وقدمت فيه أبحاثاً من قبل أساتذة القانون وخبراء وزارة العدل والشهر العقاري والضرائب.
- التثمين العقاري أسسه العلمية وفنونه، الإطار التشريعي وقدمت فيه أبحاث من الخبراء المثمنين وأساتذة القانون.
- المؤسسات المالية ودورها في تنشيط السوق العقاري وقدمت أبحاثاً من أساتذة الاقتصاد والبنوك والتأمين.
- دور أجهزة الدولة في تنشيط وتحفيز السوق العقاري وقدم فيه خبراء وزارة الإسكان وأساتذة التخطيط بحوثاً في الموضوع.

ثم تم عقد حلقة نقاشية حول مستقبل السوق العقاري المصري وخاصة سوق إسكان محدودي الدخل وشارك فيه العديد من أساتذة الجامعة وخبراء وزارة الإسكان.

٣- ندوة التربية الاقتصادية والائتمانية في الإسلام في الفترة من ١٧-١٩ جمادى الأول ١٤٢٣هـ الموافق ٢٧-٢٩ يوليو ٢٠٠٢م بالاشتراك مع مركز الدراسات المعرفية.

وقد كانت أهداف الندوة كما يلي:

- بيان موقع التربية الاقتصادية والإنمائية وأهميته في الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية عامة.
- تطوير مفهوم التربية الاقتصادية وعناصر هذا المفهوم ومستوياته وتأصيله في الفكر الإسلامي.
- تحديد موضوعات التربية الاقتصادية والائتمانية ومكوناتيا وعلاقاتها بالسلوك الإنتاجي الإبداعي والسلوك الاستهلاكي الرشيد إضافة إلى مجالات اتقان العمل وصدق التعامل.
- بيان الأسس القيمة في السلوك الاقتصادي وارتباطاتها بالتركيبة النفسية والانتماء الاجتماعي والبعد الإيماني.
- تحديد الفئات المستهدفة بالتربية الاقتصادية والائتمانية في مراحل التنشئة الأولى معلمون، طلبة وغيرهم.
- اقتراح برامج ومناهج وأساليب ووسائل محددة لتعميم التربية الاقتصادية الإسلامية تتلاءم مع الفئات المستهدفة، بما في ذلك طرق تقييم فاعلية هذه المناهج البرامج.

وتم تحقيق هذه الأهداف من خلال مناقشات الندوة في المحاور التالية:

- تربية الانتماء للكون والمجتمع.
- فرضيات ومبادئ الاقتصاد الوضعي في ميزان الشريعة الإسلامية.
- الأخلاق والاقتصاد.
- السلوك الاقتصادى بين المثال الإسلامى والواقع.
- مناهج التربية الاقتصادية من منظور إسلامي.

وقد تم مناقشة الأبحاث المقدمة من الأساتذة الخبراء.

ثانياً النشاط التدريبي:

خـــلال الفـــترة من مايو إلى أغسطس ٢٠٠٢ وفى خطة نشاط التدريب بالمركز تم عقد الدورات التالية في التخصصات المختلفة .

أولاً : الحاسب الآلي والشبكات

- عدد ٦ دورات WIN حضرها ١٠٤ متدرب.
- عدد ٢ دورة WORD حضرها ٣٤ متدرب.
- عدد ١ دورة انترنت حضرها ٢١ متدرب.

ثانياً: اللغات والترجمة

عدد ١ دورة تعليم ومحادثة باللغة الإنجليزية وحضرها ٢٣ متدرب.

عدد ١ دورة دعوة إسلامية باللغة الألمانية وحضرها ٢٠ متدرب.

يحاضر في هذه الدورات مجموعة من أساتذة الجامعة والخبراء .

وفـــى نهايـــة كـــل دورة يتم عقد اختبار ويمنح من يجتازه شهادة معتمدة من جامعة الأزهر.

ثالـــثاً : دورة تدريبية حول الذبح والذبائح في الشريعة الإسلامية والممارسة العملية وقد تم عقد عدد ٢ دوره وقد كانت موضوعات الدورة كما يلي:

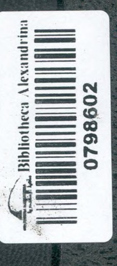
- الأحكام الشرعية للذبح – أنواع الحيوانات واللحوم المستوردة من منظور إسلامي.
- أســاليب الســيطرة علـــى الحــيوانات والممارسات الحديثة في الذبح – المواصــفات القياســية للحــوم وأهمية الكشف الطبي – تنظيم المجازر والذبح في مصر.

وقــد حاضـــر في الدورة أساتذة الشريعة والطب البيطري وخبراء الخدمات البيطريـــن حضـــر الدورتيـــن عدد ٣٩ من الدعاه والوعظ بوزارة الأوقاف بالأزهـــر الشـــريف وقـــد تم توزيع شهادات معتمدة من الجامعة لمن حضر الدورة.

المحتويات

طبع بمطبعة مركز صالح كامل
للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر بمدينة نصر
☎: ٢٦١٠٣٠٨

رقم الإيداع: ١٩٩٨/٦٧٨١


Bibliotheca Alexandrina
0798602